

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信 958218088 期货开户和书籍下载请进 <https://www.7help.net>

百年来畅销不衰的经济学十大经典巨著之一

The Theory of Economic Development

The Business Cycle

大师带你读经典

熊彼特经济发展理论精选之

经济周期循环论

对利润、资本、信贷、利息以及经济周期的探究

「美」约瑟夫·熊彼特 著 叶华

图书馆



中国长安出版社

F091.354

5

大师带你读经典系列

熊彼特经济发展理论精选之 经济周期循环论

对利润、资本、信贷、利息以及经济周期的探究

[美] 约瑟夫·熊彼特 著 叶华 编译



中国长安出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

经济周期循环论: 对利润、资本、信贷、利息以及经济周期的探究/

(美) 熊彼特著; 叶华编译. —北京: 中国长安出版社, 2009. 7

(熊彼特经济发展理论精选)

ISBN 978-7-5107-0059-0

I. 经… II. ①熊… ②叶… III. 经济周期论 IV. F037.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第123099号

经济周期循环论

(美) 约瑟夫·熊彼特 著

叶华 编译

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街14号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010) 65281919 65270433

印刷: 三河市君旺印刷厂

开本: 787mm × 1092mm 1/16

印张: 15.75

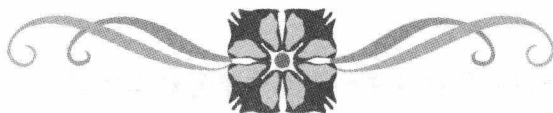
字数: 170千字

版本: 2009年8月第1版 2009年8月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-5107-0059-0

定价: 32.00元

导 言



“在某种方式上，凯恩斯和熊彼特重演了西方历史上最著名哲学家的对抗——才华横溢、精明机智、锋芒毕露的诡辩者巴门尼德，与动作迟缓、面貌丑陋，但却富有智慧的苏格拉底之间的柏拉图式的论辩。在两次大战期间，没人比凯恩斯更有才气，更精明，熊彼特则表现得平淡无奇——但他有智慧。聪明赢得一时，而智慧天长地久。”

1983年5月23日，为了纪念熊彼特诞生100周年，德鲁克在《福布斯》杂志发表了一篇题为《现代预言家：是熊彼特还是凯恩斯？》的文章。上述这段文字，正是一代管理学大师向前辈经济学伟人的致敬与赞誉。

单就在全世界的影响力来说，凯恩斯无疑是最为世人所熟知的经济学大家，相形之下，熊彼特为何能赢得德鲁克如此高的评价？



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

创新，一切皆是创新。熊彼特从一开始就坚信一点——经济学的中心问题并非均衡，而是结构性变化。为此，他宣称：只有当经济吸收了变化的结果，永远改变了它的结构时，经济才能发展——有创新才能在动态不均衡中建立社会，也唯有这样的社会才具有稳定性和凝聚力。而企业家扮演着这种动态经济中的英雄角色，他们是利润的来源。

这种观点使熊彼特在整个经济学传统中脱颖而出。而更令他名声大噪的，还有他所阐发的经济周期循环理论。

繁荣、崩溃、萧条、复苏……

一提到经济周期，很多人都会想到2008年以来席卷全球的金融危机，确实，当今的经济局势，似乎正在印证着一点：新一轮的经济循环正在发生。虽然这次全球性经济衰退不及1929 - 1933年大萧条给人类社会带来的破坏那样惨烈，事实上却是自上次大危机以来影响范围最广泛、最深远的一次。

从这一点来考虑，重温1929~1933年大危机后人类经济思想界的一些大师对经济波动和商业周期的理论反思，应该是很有必要的。

在那些有关经济危机和商业周期理论的论述中，最为人们所熟知的恐怕当属凯恩斯和弗里德曼了，而奥地利学派的传人熊彼特（Joseph A Schumpeter）的商业周期理论，其实并未得到人们充分的重视。但是，不可否认，在理解目前这场全球经济大衰退方面，熊彼特提出的经济周期理论（Business cycle）更为深



邃，更具前瞻性，也更具启发意义。

熊彼特认为，当经济周期从景气循环到谷底的同时，也是某些企业家被淘汰出局而另一些企业家必须要“创新”以求生存的时候。因此，每一次萧条都包孕着新技术革新的可能。

相比较而言，凯恩斯的经济周期学说更侧重于政府积极干预经济过程，从而取代市场经济的自发运行和经济周期的自然恢复。其有效需求不足理论旨在从理论上揭示现代市场经济中非充分就业均衡的产生原因，而对现代市场经济的周期性波动并未做透彻分析。

与凯恩斯不同，熊彼特的商业周期理论主要从技术创新的视角解释了经济波动和商业周期的发生。他认为，市场经济本身具有繁荣和萧条的周期性特征，而生产技术的革新和生产方法的变革在其中起着至高无上的作用。

在纯理论模式中，熊彼特假定，企业家的创新是一个独立的内生因素，是造成现代市场经济体系呈现周期性波动的根本动因。在此之前，经济体系处于静态均衡。企业家为获取超额利润而不断创新，进行生产要素和生产条件重新组合。

于是，当创新浪潮出现时，社会对银行信用以及对生产资料的需求会扩大，从而引起经济高涨。依照这一思路，企业家的成批出现是繁荣的唯一原因：企业家会竞相推出新产品和新的生产方法，从而导致经济繁荣。然而，新产品的出现和竞争加剧，也会使商品价格趋于下跌，企业的盈利机会减少。接着，银行信用



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

收缩。最后，经济体系从繁荣转入衰退，这是一个循环往复的过程。

根据上述商业周期的纯理论推论，熊彼特又提出了商业周期“四阶段论”的现实模式，即在现代市场经济运行中存在着“繁荣”、“衰退”、“萧条”和“复苏”四个阶段。熊彼特还归纳了前人关于商业周期的论述，提出了在现代资本主义经济发展史中同时存在着三种商业周期的论点，分别为康德拉季耶夫周期、朱格拉周期和基钦周期，时间大致分别为60年、10年和40个月。

熊彼特的商业周期理论，是充分吸收和借鉴前人（包括马克思）对现代市场经济周期性繁荣现象的理论解释而提出来的，显然带着对1929至1933年大危机理论的反思痕迹。放在今天看来，熊彼特的一些极端提法（如“创造性地破坏”）似乎有些言过其辞，但在充分了解了他的商业周期理论之后，或许更能帮助我们把握当前全球经济衰退的原因及其未来走势。



译者序

本书作者约瑟夫·阿洛伊斯·熊彼特，1883年出生于奥匈帝国摩拉维亚省一个织布厂主的家庭，后入美国籍，是现代著名经济学家。《经济发展理论》与《经济周期循环论》（又译《景气循环论》）这两本著作，是他最富代表性的著作，在其中他首先提出了“创新理论”，也因此成为创新理论的创始人。

熊彼特早年就读于一所贵族中学，1901~1906年在维也纳大学攻读法律和经济专业，是奥地利学派主要代表人物庞巴维克的弟子；曾在德国从事社会工作，1925年回到学术界，任德国波恩大学教授；1932年迁居美国，任哈佛大学经济学教授，直到1950年逝世。他在学术上担任的职务有：1937~1941年任“经济计量学会”会长，1948~1949年任“美国经济学会”会长。他的著作《经济周期循环论》在后来的经济学界以及实践中产生了深远的影响，有评价称它是“西方经济学界第一本用‘创新’理论来解释和阐述资本主义的产生和发展的专著”。



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

综观熊彼特的经济学理论，最突出的当属创新理论思想。为了方便读者了解大师最精彩的理论学说，译者特意综合了《经济周期循环论》以及《经济发展理论》中的重要篇章，精选成书，以飨国内读者。

本书共分为六章，在第一章里，熊彼特对商业周期进行了初步探讨。首先从危机谈起，认为危机的发生有其周期性，危机是经济繁荣与衰退交替波浪式运动的要素；接下来，作者详细论述了繁荣如何产生，繁荣带来的后果有哪些，由繁荣到萧条，再到繁荣，是由一个均衡到另一个均衡的过程，在这些过程中，对不同的企业带来不同的影响，有的企业将退出，有的企业通过前面所说的信贷，或者结构调整，可能获得重生。

第二章中，作者阐述了在特定环境下，经济实体的流转过程。用生产力的组合来解释生产过程，同时将生产要素分成不同的级别，重点考察土地和劳动这两个原始生产要素；进而论述了“归属理论”；并用效用指数和边际效用的概念来表明各种生产要素的贡献；对成本概念有了新的认识，在论述中已经蕴涵着机会成本的内容；通过对价值创造的分析，把归属过程回归到原始生产资料；在第二章还考虑了时间因素，这样就把风险价值也包括了；此外，它还分析了交换经济的方式，对货物流和货币流之间的关系进行了阐述。

第三章中，作者主要针对经济发展的本质现象进行讨论与分析。归纳起来有，经济发展过程如其他过程一样，每一阶段的情况都要依赖于前一阶段的结果，它是动态的；经济发展的动态过程不是没有规律的，而是由一个均衡走向另一个均衡，这个过程



就是生产要素重新组合的过程，也就是创新的过程；经济发展离不开“企业家”这个创新的开拓者，这里，作者详细说明了企业家在经济发展中的职能。第四、五、六章分别从信贷与资本、利润、利息这几种经济现象说明经济发展过程。

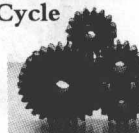
在第四章中，作者写到，信贷是为了企业家的创新行为而产生的，它是一种支付手段，也是经济发展的一种要素；资本，是一种杠杆，它可以将生产要素用于新用途，而且它被企业家所掌握；作者进一步说明了资本市场的主要职能是用信贷交易筹措资金。

在第五章里，作者围绕利润的产生、利润与工资的区别，以及利润在交换经济与非交换经济中由于竞争而最终消失，详细地论述了利润的特征，其产生与消亡过程，以及利润转变成地租。

第六章内容主要是阐述了利息的存在，比较不同的经济形态下利息的存在问题，以及利息产生的源泉，作者认为利息是一种价值剩余。

熊彼特的经济发展理论是以早期发达资本主义国家为研究对象的，也可以称之为“创新理论”，他站在资本主义国家的角度谈经济的发展，谈企业家利润以及利息，自然有他的局限性；但他提出的经济周期循环理论、技术创新理论，以及强调企业家在经济发展中的作用等方面，均提出了新颖、独特的见解，对中国经济乃至世界资本市场的发展同样具有深远的借鉴意义。

费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量
10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:h



导言

译者序

第一章 商业周期

熊彼特认为，一种“创新”在扩散过程中能刺激大规模的投资，引起经济高涨；经济高涨导致价格下跌，一旦投资机会消失，经济便转入了衰退。由于“创新”的引进不是连续平稳的，而是时高时低的，这样就产生了经济波动或“商业周期”。

001

第二章 在给定环境条件下经济生活的循环流转

熊彼特认为，循环流转就是单调地重复以前的过程，循环流转虽然并不排斥增长，但循环流转过程中的增长却一定是简单的数量的增加，也就是说即使产量有了增加但生产的产品以及劳动生产率却维持原样。

在循环流转过程中，增长的实现靠的是生产要素投入的增长，比方说，用劳动时间和耕种土地的增加获得更多的收成。熊彼特认为，循环流转过程中的增长不属于发展，发展必须靠创新来实现。

041

第三章 经济发展的基本现象

所谓“经济发展”就是指整个资本主义社会不断地实现这种“新组合”，或者说资本主义的经济发展就是这种不断创新的结果。这种独具特色的创新理论奠定了熊彼特在经济思想发展史研究领域的独特地位，也成为他经济思想发展史研究的主要成就。

093



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

第四章 信贷与资本

当企业家实行新组合时，他首先要获得的是维持其创新活动的资金。但是，在循环流转的静态经济中，一切都是“归宿”的，原有的资本并不是为创新而准备的。那么这种创新活动的资金是从哪里来的呢？

熊彼特认为，是无充分准备的信贷填补了企业家对资本的需求。“原则上只有企业家才需要信贷，信贷是为创新的产业发展服务的。”

127

第五章 企业家利润

熊彼特认为，只有在实现创新的情况下，才存在企业家和资本，才产生利润和利息。这时，企业总收入超过总支出，这种余额或剩余就是企业家利润，是企业家由于实现了新组合而应得的合理报酬。资本的职能是为企业家进行创新提供必要的支付手段，其所得利息便是从企业家利润中偿付的，如同对利润的一种课税。

159

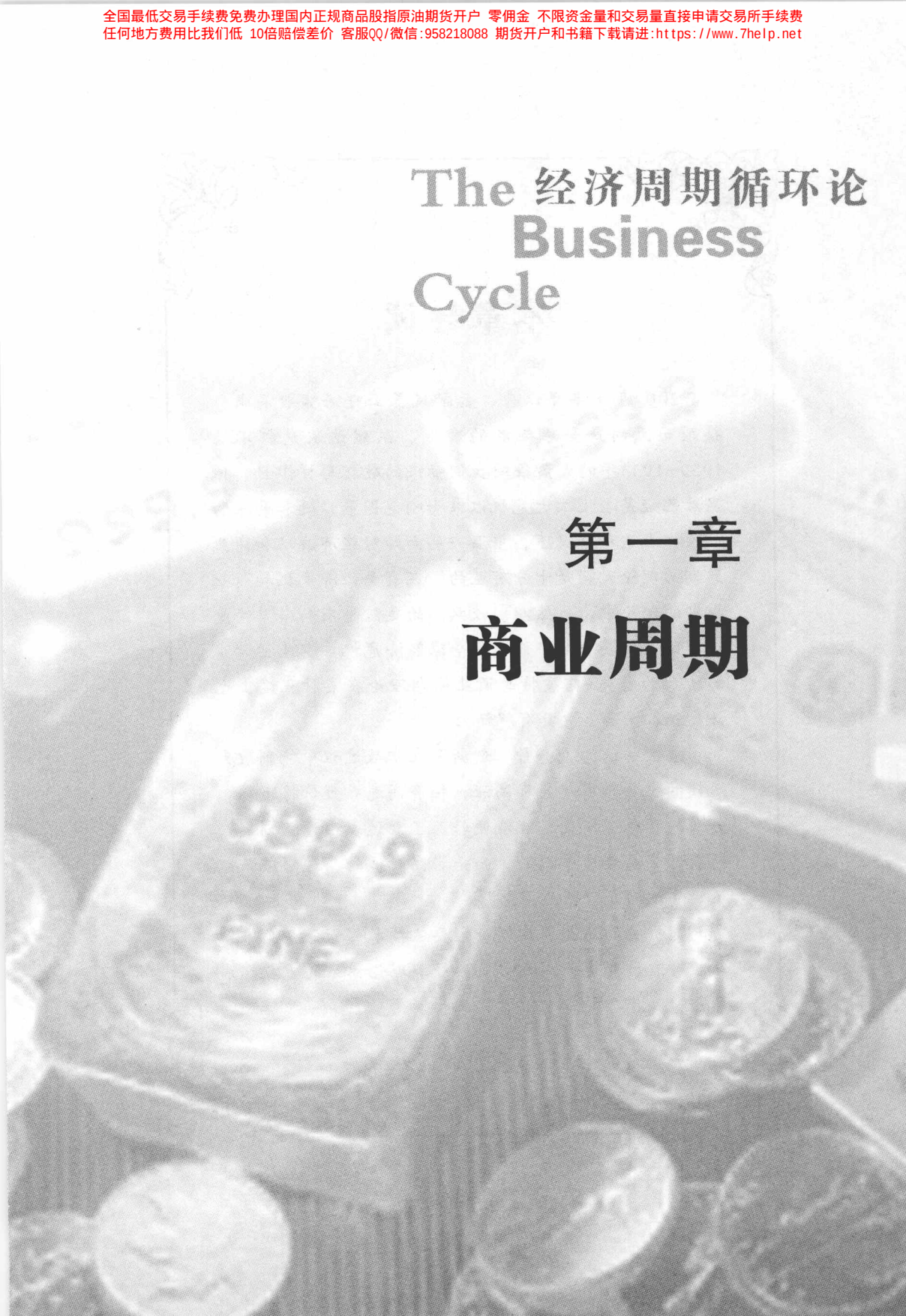
第六章 资本的利息

在讨论企业家利润及附随的利息现象之前，熊彼特假定消费者的嗜好是不变的。因此作为一种“价值剩余”的利润来自于降低成本带来的收益。然而，这种超额的收益（利润）并不是永久性的，它只作为伴随变动而短暂的存在。关于利息的起源与性质熊彼特总结出三个命题。

189

The 经济周期循环论 Business Cycle

第一章 商业周期



费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量
10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:h

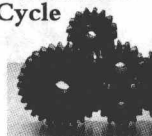
本章导读

2007年下半年以来,金融风暴山呼海啸般涌来,接踵而至的是全球经济的衰退。虽然这次危机不及1929-1933年的大萧条给我们带来的破坏那样惨烈,但显然已经是自上次大危机以来影响范围最广泛和最深的一次。在这种情况下,重温一些大师对经济波动和商业周期的理论无疑是十分有益的。在有关经济危机和商业周期的理论中,虽然人们较熟悉的是凯恩斯和弗里德曼的理论,但要理解目前这场全球经济危机,奥地利学派的传人约瑟夫·熊彼特的商业周期理论在某种程度上也许更发人深省,更具有解释力。

熊彼特认为,一种“创新”在扩散过程中能刺激大规模的投资,引起经济高涨;经济高涨导致价格下跌,一旦投资机会消失,经济便转入了衰退。由于“创新”的引进不是连续平稳的,而是时高时低的,这样就产生了经济波动或“商业周期”。

熊彼特的商业周期理论主要从技术创新的视角来解释经济波动和商业周期,是其经济理论体系的重要组成部分。

费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量
10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:h



关于危机的理论，更准确地说是周期性的商业波动理论，不像已经被详细说明了的关于企业家职能、信贷、资本、货币市场、利润、利息等理论那样，它甚至还没有一个令人比较满意的对其主题的陈述。一个令人满意的理论，在今天看来应该比过去更需要对大量的不断增多的资料进行综合处理，更需要以那些表明商业环境及其相互关系的不同指标为基础，制定出许多个别理论。在这方面，我的工作还只是一个不成形的框架；我所承诺的彻底研究还没有完成，而且按照我的工作计划，这种情况还将长时间持续。尽管如此，我还是要提交这一章，除了在表述上，没有其他任何变化，这不仅是因为现在这一章对于考察危机有其一定的地位，而且还因为我仍然坚信它是正确的；不仅是因为我相信这一章包含的内容有助于本书对这一主题的论证，而且还因为这一论证表达了事物的本质。因此，我愿意在这一章的基础上接受批评。

通过研究我所注意到的各种反对的意见，我更坚信我的信



The
Business
Cycle

经济

周期

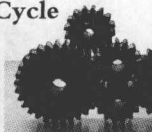
循环论

念。这里我只提两种意见：第一种意见，批评说我的理论只不过是一种“危机的心理”。这种反对意见是由一位最有才能的，也是我最尊重的权威提出来的。这条意见表达得是这样文雅，所以为了让读者明白它的真实含义，我必须亲自阐述它的真实内容。

“危机的心理”意味着某种十分明确的含义，它不同于“价值的心理”，比如，它意味着坚信那些令人害怕的商业世界的悲喜剧式的畸变，它们是我们每一次危机中注意到的，特别是在过去已经注意到的。因此，作为一种危机理论，它意味着一种科学的解释要么依据显然是同时发生的以及相应产生的现象（恐慌、悲观主义，等等），要么，只在某种缓和的程度上，依据以前对股票看涨的趋势、促销热潮，等等。这种理论是很枯燥的；这种解释也没有说明任何问题，但这不是我的观点。不只是因为我总是讨论外在行为，因而在我的论述里，心理因素只能在对每一经济事件的陈述中找到，甚至是最客观的陈述，而且还因为我解释商业波动的现象——不管现在是否发生——仅仅用一串自动运行的客观的因果关系来解释，也就是用新企业的出现对现有企业所处的环境的影响来解释。

第二个反对意见是由洛伊提出的，他说我的理论没有解释危机的周期性。对此我不理解。周期性可能有两种含义：第一，仅指每一次繁荣之后都有一次萧条，每一次萧条之后又跟随着繁荣这个事实，而我的理论解释了这种现象。第二种含义是指实际的周期长度。但是没有有一个理论可以从数量上解释这一点，因为，显然它依赖于个别情况的具体数据。不过，我的理论对此作了一般性的回答：一段时间之后，繁荣结束，萧条开始，而在新企业的产品上市之前，这种现象必然会消失。当吸收创新的过程结束时，一种新的繁荣会战胜萧条，从而出现繁荣景象。

但是洛伊还有其他的含义，这些内容由埃米尔·莱德勒表



述如下：我的论证被说成是“令人不满意的，因为它根本没有试图说明为什么企业家实际上是周期性的大批地出现，他们可能出现的条件是什么，以及如果条件对他们有利，他们是否将会不断地出现，为什么会经常出现”。现在有人可能认为，我对企业家的成群或者大批出现（这是形成繁荣阶段的唯一原因）以及它所引起的现象的解释不能让人信服。但是如果说我根本不曾努力解释它——实际上，我的整个论证都是为了解释它——在我看来是没有根据的。企业家们得以出现的条件——不考虑竞争经济的一般的经济和社会条件可以简略地、不完全地表述为新的可能性的存在，这种新的可能性从私人经济的角度看是更有利的——这个条件必须被实现；由于人们主观意识的限制和外界环境的影响，这些可能性也只能有限地实现；还要加上一个能够十分可靠地估算出来的经济形式。如果人们能坚持我们对企业家概念所做的假设条件，那么，为什么企业家会出现在这些条件下，就不是难以解答的问题了，就像人们一看到有利的机会就会伸手抓这个事实一样。

现在，我并不带有任何批评意图，只是为了更加清晰地展现这些观点，我打算把我的理论与迄今为止在这个领域做过最充分论证的斯皮托夫的理论加以比较——尽管在彻底性和完备性方面很难与之比较。从尤格拉那里得来的观点——据此，商业中的波浪式波动，而不是危机本身，似乎是需要说明的基本问题，这个观点对两者是同样的。我们赞同这个观点，即变换的状态（斯皮托夫称之为“*Wechselagen*”）是资本主义时代经济发展所采用的形式。因此，我们也赞同这个观点，即充分发达的资本主义在历史上只能追溯到这种变换状态首次无误地出现的那个时代（根据斯皮托夫的观点，在英国是从1821年开始，在德国是从19世纪40年代开始）。再者，我们赞同钢铁消费数字是反映经营状况最好



The
Business
Cycle

经济

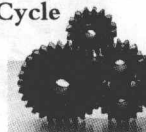
周期

循环
论

的指标；也就是说，斯皮托夫发现并计算出的这个指标——在这方面我没做任何努力——我承认也是我的理论认为的正确指标。我同意这个因果关系首先开始于用资本购买的生产资料，而繁荣首先实现于工业厂家（工厂、矿山、船舶、铁路，等等）的生产中。最后，我们同意这个观点，正如斯皮托夫所表述的，产生繁荣是因为“投入了更多的资本”，固定于新的企业中，接着这种冲击延伸到原材料、劳动、设备等市场上。从在这里具有重要性这个意义来说，我们同样也可以理解资本，例外的情况是，在我的论述中购买力的创造起着根本性的作用，而在斯皮托夫的论述中则不是这样。至此，我只应该补充一点，即资本的投入不是随着时间均匀分布的，而是间隔着大批地出现的。显然，这是极其基本的事实，对此我提出了一种解释，这是斯皮托夫不曾提出的。我接受斯皮托夫关于标准周期的概念。

我与斯皮托夫的不同在于，我们对那种中断繁荣进而产生萧条的环境的解释不同。斯皮托夫认为这种环境就是资本品的生产过剩，一方面相对于现有的资本，另一方面相对于有效需求。作为对客观现实的描述，我也可以接受这个观点。然而，斯皮托夫的理论只停留在这一点上，还想使我们理解，是什么环境诱使那些设备、建筑材料等等的生产者，周期性地生产比当时的市场所能吸收的数量更多的产品，而我的理论试图解释这些事物，所采用的方式可以在本章中找到，也可以概括如下：通常新企业并不是从老企业中产生，而是在它一旁出现，并以竞争形式消灭掉老企业。所以，新企业大量的出现，它对老企业以及对已经建立起来的经济形式的影响，就是要改变一切环境，从而一个特殊的适应过程就是必需的了。它们之间的这个区别，通过更详细的讨论，将会进一步缩小。

想把我原先的说明缩短而又无懈可击，这是不可能的。尽管如此，我还是对它做了进一步压缩，目的是为了更清晰地展现这



个基本思想。出于同样的原因，我将给论述的步骤编号。

1. 我们的问题是：我们所描述的整个发展过程会不中断地持续下去吗？它与一棵树的成长相类似吗？经验的回答是否定的。的确，经济系统不是连续地、平稳地向前运动。多种不同的运动方式：逆运动、后退、事变，它们的出现阻碍了发展的道路；在经济价值体系里也有干扰发展的瓦解因素。为什么会这样呢？这里我们遇到了新的问题。

如果经济系统从发展平稳的直线偏离出去的程度很小，那么，它们几乎就构不成理论家特别关注的问题。在一个没有发展的经济里，个人可能会遇到对他而言非常严重的灾难，而理论又没有任何理由深入到这种现象中去。同样，那些很可能破坏整个国家经济发展的事件，如果它们被认为是孤立的偶然遭遇，那么就不需要对此做全面的调查。但是，我们这里谈到的逆运动和后退是经常发生的，以至于—考虑到这个问题，似乎周期性就表现出来了。如果不是从逻辑上考虑，实际上，这表明对这类现象进行抽象，无论在什么情况下都是不可能的。

此外，如果情况是这样：当克服了一种挫折之后，早期的发展又从它被中断的那一点重新开始，那么从原则上说，这个挫折的意义就不是很大了。或许我们可以说，我们已经考虑了所有有关发展的基本事实，即使我们不能说明这些干扰事件本身，或者干脆把它们抽象掉。然而，情况并不是这样，逆运动不仅阻碍了发展，还结束了发展。大量价值被毁灭；经济体系中领导者计划的基本条件和前提被改变。经济系统在重新向前发展之前，必须振奋精神，恢复精力；其价值体系也需要重新组织。这时，再一次开始的发展是一个新的过程，而不是简单的旧过程的继续。

诚然，经验告诉我们，新的发展过程或多或少会朝着类似于早期的方向运动，但是这个“计划”的持续性被打断了。新的发展过程产生于不同的环境，部分地产生于不同人的行为；许多



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

旧的愿望和价值被永远埋葬了，全新的事物得以涌现。从经验上看，存在于挫折之间的所有这些局部发展的主线，可能恰好与总体发展的粗略轮廓相吻合。但是，在理论上，我们不能仅仅考虑整个过程的轮廓。企业家不能逾越挫折阶段，把他们的计划原样地带入下一个发展阶段，而且科学的解释也不能这样做，除非它完全脱离实际。

现在，我们必须考察这一类现象，它与其他发展现象相比较，更鲜明突出，而且显然它处于某种与其他现象对立的位置。一开始就存在下面所说的可能性。第一，危机可能是也可能不是一种完全相同的现象。发展过程特殊的崩溃现象（我们从经验得知的并且描述为危机），甚至对于天真的人们，都总是显得是一个而且是相同的一个现象的各种形式。然而，危机的这种同一性肯定是不持久的。相反，它主要存在于对经济系统和个人影响的相似性上，而且存在于这个事实中——某些事件总是习惯性地出现在大多数危机中。然而，这种影响和事件，倒是和经济生活中大多数外界的和内在的干扰一起出现，并且不足以证明危机总是同样的现象。实际上，危机的不同种类和起因是可以识别的。我们没有理由事先假定危机相互之间的共同点，比我们作为开始的基本要素要多，也就是说，危机是所有那些使先前的经济发展过程停止的事件。

第二，不管现象是同质的还是异质的，危机都不一定能作纯粹的经济解释。当然，危机本质上属于经济范畴，这是不容置疑的。但是，决不能断言说危机属于经济体系的本质，或者甚至说它们在这个意义上属于任何一种体系，即它们必然产生于经济因素本身的作用。相反，危机的真正原因很有可能存在于经济范畴之外，也就是说，危机是外界干扰经济领域的结果。危机发生的频率，也就是人们常宣称的危机的规律性，本身都不是定论，因为很容易想象，这些干扰必定经常出现在实际生活中。所以，简



单地说，危机是经济生活使其适应新环境的过程。

考虑到第一点，我们在开始就可以谈到一种情况。如果我们无论在哪儿遇到大的干扰就说是危机，那么除了干扰这个事实之外就没有其他一般性质了。目前，也可以在这个广义上构想危机。相应的，经济过程也可以分成三个不同的类型：循环流通过程、发展过程、阻碍发展不受干扰的过程。这种分类绝不是脱离现实的。在真实生活中，我们可以清楚地把这三类区分开来。只有更详细地分析才能表明其中的一类是否属于另两类中的某一类。

危机史已经证明了不存在干扰的普遍特征。这些干扰在经济实体每一个可以想象到的地方已经爆发了，甚至在不同的地方以不同的方式爆发。有时，它们出现在供给一方，有时出现在需求一方：在前一种情况下，有时出现在技术生产领域，有时出现在市场或者信贷关系方面；在后一种情况下，有时体现为需求方向的变化（例如时尚风格的变化），有时体现为消费者购买力的变化。对大多数工业集团来说，他们受的干扰不尽相同，但是第一个工业行业受到的干扰较多，然后才是其他的。有时危机以信用制度的崩溃为特征，尤其是对资本家影响的信用制度，有时工人或者土地所有者遭受的损失最多。企业家也以各种不同的方式被卷进来。

乍一看，试图在危机所表现的形式中寻找共同的成分似乎更有希望。实际上，正是这种共同成分导致了一种流行的、科学的信念，即危机总是一个而且是同一个现象。然而，很容易看出，这些可以从表面获得的外在特征，除了是干扰发展的一种要素外，对于所有危机来说，它们既不是共有的，也不是本质的。比如说，恐慌的要素就是非常明显的。它是早期危机的显著特征。但也存在这种情况，即有恐慌但没有危机。进一步说，存在没有真正恐慌的危机。无论怎么说，恐慌的强度与危机的重要性之



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

间，不存在必然的联系。最后，恐慌更多是危机爆发的结果，而不是它的原因。这对诸如“投机热潮”、“生产过剩”等等流行口号也适用。一旦危机爆发并且改变了整个经济形式，那么大量的投机买卖就显得没有什么意义了，而且几乎生产出来的每一种商品的数量都显得过大，尽管在危机爆发之前这两者都与当时的状况完全适合。类似地，个别厂家的倒闭，生产的各个部门之间缺乏适当的联系，生产与消费的不一致，以及其他要素基本上都是危机的结果，而不是原因。在这个意义上，没有令人满意的判断危机的标准，这一点可以由下面这个事实表明，即尽管在有关这个主题的描述性文献中必定重现了一定数量的危机，但除此以外，危机的个别细节彼此之间并不相符合。

现在我们来考虑另一个问题：是否所有的危机都是纯粹的经济现象，也就是说，是否危机以及所有的形成原因及其结果，都能从对经济系统的研究所得到的解释因素中得以理解。很清楚，情况不总是这样，而且也不一定必然要这样。我们应该承认，比如说战争的爆发，它可能导致足够大的干扰，从而形成我们所说的危机。当然，这决不是规律，例如，19世纪大规模的战争，大都没有立即导致危机。不过，这种情况是可以想象的。假设一个岛国，它积极地与其他国家进行贸易活动，而且它的经济体制是那种我们所说的达到了充分发展，假设它被敌国舰队切断了与外界的联系，进出口受阻，价格和价值体系被粉碎，不能偿付债务，信用的链绳被切断——所有这些都是可以想象的，这些都已经出现，而且的确标志着一种危机。这种危机不能单纯从经济学的角度来解释，因为战争的起因是经济制度以外的因素。由于这种外界实体在经济领域内的作用，便产生了危机，同时也解释了危机。这些外界的因素经常被用来解释危机，一个重要的例子就是糟糕的收成，显然它可能引发危机，而且众所周知，它甚至已经成为有关危机的一般理论的基础。



但是，即使环境不像战争或者气象条件那样明显地从外部作用于经济体系，但从纯理论角度看，它必须被看做是外界干扰原因的结果，因而在原则上它就是偶然的。举例来说，突然废止保护关税也可能引起一场危机，这种商业措施当然属于经济事件。但是我们不能精确断定它的外形；我们只能考察它的影响效果。从经济生活的规律来看，它只是外界的一种影响。这就存在这样一种危机，它不是我们所谓的纯经济现象。因为它们不是纯经济现象，所以从纯经济视角，我们通常说不出任何关于它们起因的东西。对我们来说，它们一定被当做不幸的偶然事件。

现在产生的问题是，在我们所说的意义上，是否存在纯粹的经济危机？是否存在没有我们刚才所列举的外界冲击而出现的危机？事实上，这种观点是可以理解的，而且实际上已经被接受：危机总是外界环境的影响结果。无疑，这又是似是而非的。如果它是正确的，那么就不会有真正的危机经济理论，我们也将无所作为，只能简单地证明这些事实，或者至多不过是试着对危机的那些外在原因进行分类。

在回答我们的问题之前，我们必须去掉一种特殊的危机。如果一个国家的工业是靠另一个国家来筹集资金的，如果繁荣的浪潮冲击着后者，而后者向资本提供的用途比前一个国家迄今为止所提供的用途更为有利，那么就会出现一种从先前的投资中抽出资本的趋势。如果这种行为迅速并且轻率地发生了，那么结果很清楚，会在前一个国家导致危机。这个例子应该表明，一个经济地区的纯粹的经济原因可能导致另一个地区的危机。这种现象经常并且普遍地被认识到。显然，这不仅会在两个不同的国家之间发生，而且可能在同一个国家的不同地区之间发生，在一定的条件下，还可能在同一经济区域不同的工业部门之间发生。一旦危机在一个地方爆发，通常它将牵连到其他地方。现在的问题是，这种现象是我们在寻找的那种纯经济的现象吗？回答是否定的。



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

其他地区的经济状况是任何给定经济系统的资料，并且在解释该系统内的现象时，只能作为非经济要素。对于正在考察的经济系统，它们是偶然事件，而且，如果试图为这种危机找到一般规律，将是徒劳。

最后，摒弃了所有来自外界的危机的原因之后，我们还发现了其他纯经济特征的原因，也就是说，它们产生于经济体系内。尽管如此，它们并没有反映一个新的理论问题。用我们的老话说，每一种新的组合都有招致明显的失败的风险。尽管产业的各个部门犯致命性的错误的情况很少，但它们还是会发生。如果存在问题的这些产业相当重要，那么危机的大多数症状就可能从它们中产生。但是，话说回来，这类事件只是小的意外，在每一种情况下都可以单独解释。而且，从经济过程的本质要素或因素的结果这个意义上说，它不是经济过程所固有的。

如果我们考虑这种干扰的一系列可能的原因，那么这就是值得怀疑的了：如果我们对所有的项目进行抽象，是否还会剩下什么，从而，如果由于内外部偶然事件的影响，任何足够重要的事情都出了差错，危机便发生了，我们是否可以对危机的因果关系比它这样实际发生的说得更多。历史并不与这个理论矛盾。因为，几乎在所有的历史情况下，都有许多“偶然事件”，这些偶然事件可能被认为应该对实际发生的危机负责，而这并不荒唐，从而，探索更普遍的和更基本的原因的必要性就不像我们中的一些人所认为的那样明显。顺便应提到的是，尽管我们可以决定这个问题，但历史上大多数重大的危机，其个别背景，对于解释每一种情况下所观察到的实际发生的事，比一般理论中的内容更重要——假定这种理论是可能的——因而这种理论只能对实际情况下的诊断或补救政策有所贡献，而不期望它有任何其他作用。如果商人们总是试图用手中掌握的特殊情况来解释任何一种危机，他们也不完全是错误的。“经验主义者的”对试图构建一种缺乏



基础的一般理论的对抗态度也不完全是错的——尽管它不是这种情况所要求的对抗，而是这两种完全不同的事物之间的一种显然的区别。

这个决定性的发现，解决了我们的问题，同时把我们的问题转移到稍有不同的环境下，确立了这个事实，即在任何情况下都存在着一种危机，它是繁荣与萧条交替变化时期的波浪式运动的要素。或者，不论怎么说，它都是有规律的，如果没有发生必要的事变；这类危机自从资本主义时代开始就渗入经济生活。于是，这个现象从大量形形色色的和不同质的事实中产生，这些事实可以用来解释各种后退和崩溃的情况。经济生活的这些巨大的改变正是我们必须首先要解释的。一旦抓住了这个问题，为了进行理论分析，我们不仅有理由而且不得不假定：不存在所有其他——外部和内部的——工业生活可能招致的干扰，这是为了将理论研究上最有意义的问题独立开来。然而，这样做了，我们还必须牢牢记住，我们排除那些情况，并不是因为它们不重要。同时，如果我们的理论局限于我们所讨论的问题的狭窄范围内，那么它必定与所有更广阔领域的努力分析不相称，这种努力分析的目的是为全面理解事物的实际过程提供一种工具。

现在这个问题可以表述如下：为什么我们所说的经济发展不像树木的成长那样均匀地前进，而是跳跃式地前进？为什么它表现出特有的上升和下降？

2. 这个回答不可能简短，也不可能足够的精确：这完全是因为新的组合不像人们根据一般概率原理所期望的那样，在时间上均匀分布——如果以这种方式，人们就可以选择等间隔的时间，在每一间隔里可以实施一种新的组合——而是，如果一旦出现，它就以不连续的方式成群或成组地出现。

现在，（a）解释这个回答。（b）解释这种成组方式的出现。（c）据此分析这一事实的结果以及它们所产生的因果关系的



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

过程。第三点包含一个新问题，如果不解决这个问题，那么这条理论就是不完全的。尽管我们接受尤格拉的观点：“萧条的唯一原因是繁荣”——它意味着萧条只不过是经济系统对繁荣的一种反应，或者是为了适应繁荣给经济系统带来的新状况，所以，对萧条的解释也根源于对繁荣的解释。然而，从繁荣走向萧条本身就是一种独立的方式，就像读者能够立即看出斯皮托夫与我在这一点上存在的区别一样。人们也会立即看出，这个问题已经通过我们的论证解答了——没有任何困难，也没有借助新的事实或者理论工具。

(a) 如果我们所指的新企业真是互相独立地出现，那么将没有像特殊的、可区别的、显著的、有规律性地发生那样的繁荣和萧条。因为它们的出现一般是连续的；它们将会按时间均匀地分布，而且在循环流转中，受它们影响而发生的变化，都相对很小。因此，这些干扰仅具有局部重要性，而且对于经济系统整体来说是很容易征服的。这样就不会有循环流转的重大干扰，所以也就根本不存在对增长的干扰。应该注意的是，这适用于把那种要素看做是危机的产生原因的所有危机理论，尤其是所有的“比例失调”理论；这个现象从来都是不容易理解的，不论它会是什么情况，如果它不能解释为什么其原因不是这样发挥作用，从而使其结果是连续的且容易被吸纳。

即使这样，也还存在着繁荣与萧条。黄金或者其他通货膨胀仍将促进经济增长，通货紧缩将阻碍经济增长；政治和社会事件以及经济立法仍将施加它们的影响。例如，像世界大战这样的事件，以及由于战争的需要而迫使经济系统做出的调整，战后必要的清理，对所有经济关系的干扰，战争劫后余迹及社会的动乱，对重要市场的毁灭，对所有资料的改变等等，都会告诉人们危机和萧条是什么样子，即使人们对此还不了解。但是这些都不是我们在这里所要探讨的那种繁荣和萧条。这些事件没有规律性，而



且从产生于经济系统本身的运行这个意义来说，它们也不是必然的，而正如已经充分强调的那样，它们必须用特殊的外在原因来解释。我们尤其需要记住一种有利的情况，它总是促进并且部分地解释了繁荣，也就是每一时期萧条所导致的状态。众所周知，在这种情况下，通常总是存在大量的失业者，原材料、机器、房屋等等存品积压，以低于生产成本的价格待售，通常还存在不正常的低利率。的确，正如举例说明斯皮托夫和米切尔时那样，几乎在每一次对这些现象的考察中，这些事实都起着一定的作用。但是，如果我们不希望首先从繁荣中得出萧条，然后又从萧条中得出繁荣，那么，显然我们就不能用这些现象的结果来解释现象。因此这里只是一个讨论事物的原理的问题——而不是详细阐述在繁荣或危机中具体起作用的那些情况（不好的收成、战争谣传，等等）的问题——我们将完全不考虑这些结果。

有三种情况增强了新企业成群出现的影响，但它们却不是与这个影响等同的真正原因。第一，我们允许期望——这个期望也被经验所证明——大量新的组合将不是从原来的老厂商中产生，也不是立即替代老厂商，而是与老厂商并行出现，并与它们竞争。尽管在解释波浪式运动的幅度时，这真的很重要，但从我们的理论来看，这既不是新的也不是独立的要素；它对于繁荣与萧条的存在并不是关键性的。

第二，企业家的需求大批的出现，这一事实表明整个商业界购买力的巨大增长。这就开始了第二轮繁荣，它将延伸到整个经济系统，它是达到普遍繁荣的传播工具——只有这样才能充分理解它，用其他方式解释都不能让人满意。因为新的购买力大量的从企业家手中转移到生产资料所有者，转移到“再生产性消费”商品的生产者（斯皮托夫），转移到工人，然后渗入每一个经济环节，所以，所有现存的消费品最终以不断增长的价格出售。从而，零售商大量订货，制造商扩大经营，为此，越来越多不适宜



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

的而且通常是已经被抛弃了的生产资料又重新被使用。仅仅出于这个原因，各个地方的生产和贸易短期获利，就像在通货膨胀时期，例如，用纸币开支战争费用，可以获得暂时利益。许多事物浮在“次级波”上，而没有来自真实驱动力的任何新的或者直接的冲击。最后，投机性期望形成了一种因果意义。繁荣迹象本身最后以人们所熟悉的方式成为繁荣的一个因素。对于商业指数理论，以及对于理解整个商业形式，这当然是极其重要的。然而，就我们的目的而言，唯一关键的是第一级波与次级波之间的区别，而且，我们还应注意，次级波可以径直追溯到第一级波，并且，根据以我们的原理作为基础推导出来的一种理论，所有在周期运动中曾被观察到的事物都将找到它们明确的位置。但是在一种像当前这样的阐述中，不可能公正地对待这些事情，从而可能产生一种远离现实的印象，而这种印象实际上是没有道理的。

第三，从我们的论证可以得出，在繁荣开始以及在萧条的过程中，过失必定起着相当重要的作用。大多数危机理论都以某种方式利用这个要素。不过，过失不会在超过所需要的程度上正常地出现；明智的或者神志正常的人，多少也是在对事实进行仔细考察的基础上才进入生产过程。尽管发生的错误估计其程度可能会达到危及个别企业的生存，在特殊情况下可能会危及整个产业，但通常它还不足以对整个经济系统构成威胁。那么，这种一般性的错误是如何产生的，从而影响到整个系统？如何解释它确实是萧条的一个独立的原因而不只是萧条的结果？一旦由其他原因产生了萧条，那么这自然就会扰乱许多原先十分合理的计划，并且使得这些错误变得很危险，而这些错误原先是很容易克服的。最初的错误需要一种特殊的解释，否则什么都不能解释。我们的分析可以提供这种解释。如果繁荣时期的特征不只是企业活动的增加，还实现了新的和从未尝试过的组合，那么，我们立即就会清楚，过失在那里承担着特殊的角色，其作用在本质上



与在循环流转中的作用不同。尽管如此，在这里并不存在“过失理论”。相反，为了避免产生这种印象，我们将隔离这个要素。它的确是一种支持和加强的因素，但却不是理解这个原理的必要的基本原因。即使没有一个人曾经做过任何他自己认为可以说成是“错误”的事；即使没有任何技术或商业上的“过失”，或者“投机热潮”，或者毫无依据的乐观与悲观；即使每个人都有长远的预见的天赋，但仍然会有周期性的运动——尽管以一种温和的方式。繁荣所必然创造的客观情况独有地或者唯一地解释了事物的本质，正如我们将要看到的那样。

(b) 为什么企业家不是连续地出现，也就是，为什么只是在每一适当的间隔内出现，而且是成群地出现？唯一的原因是，一个或者几个企业家的出现促进了其他企业家的出现，这样使得企业家以递增的数量出现。

首先，这意味着，实施一种新的组合是很困难的，而且只有具有某种特殊品质的人才能达到它。对于这个问题，最好是设想一个较早时期的例子，或者设想一种经济状况，它类似于处在经济尚未发展阶段的情况，也就是处于高度停滞阶段的状态。只有少数人具备这种领导品质，而且只有少数人处于这种状况，这种状况本身还没有进入繁荣，少数的人能够沿着这个方向获得成功。然而，如果有一个或几个企业家成功地前进了，那么许多困难就会消失。接着，其他人就可能跟随这些先驱者，就像此刻在获得成功的激励下，他们会奋勇前进一样。通过逐渐克服障碍，他们的成功将使这个新组合的过程更加容易，因为更多的人跟上来，直到最后，创新成为人们普遍熟悉的，并且成为人们自由选择的事情。

第二，由于正像我们所看到的那样，企业家的资质，也像其他品质一样，按照过失法则在同质种族的群体内被区分。所以，在这方面满足递减标准的个体的数目不断增加。因此，不考虑例



The
Business
Cycle

经济

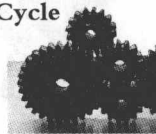
周期

循环论

外情况，随着连续不断地减轻这项工作，越来越多的人能够并且将会成为企业家，从而，在一个企业家成功地出现之后，紧随着的不仅是其他企业家的出现，甚至是更大数量的企业家出现，但这些人的资质更不符合企业家的要求。这就是实际情况，我们只是对其证据加以解释。在仍然存在竞争以及大量独立的个人的企业中，我们首先只看到创新的出现——其势不可挡地在企业中被独特地创造出来——然后我们会看到现有的企业是如何以敏捷的变化和不同的完整度来把握它，起初是少量单位，然后逐渐增多。我们已经遇到过这种与消除企业家利润过程有关的现象。这里我们再一次考虑这种情况，不过是从另一个视角。

第三，这解释了企业家成群出现的现象，并且的确达到了消除企业家利润的境地，这首先发生在出现创业者的工业部门。现实情况也揭示了每一个正常的繁荣都开始于一个或几个工业部门（铁路建设、电力、化学工业，等等），而且繁荣的特征形成于其产生产业的创新活动。但是，先驱者不仅在他们首次出现的生产部门为其他人消除了障碍，而且，由于这些障碍的性质，实际上也在其他部门消除了障碍。后来的跟随者可以模仿很多事情；这种事例也对他们起作用；许多成果或者成就也适用于其他部门，例如国外市场的开发，暂不说很快就要出现的次重要的情况——上升的价格等等。因此，第一批领导者的影响力超越了他们直接活动的范围，从而企业家团体将进一步增加，经济系统与在相反的情况下相比，将更迅速、更完全地被引入技术的和商业的重组过程，这一过程构成了繁荣时期的意义。

第四，发展的过程越为人们所熟悉，障碍随着时间的进程变得越微弱，且发展的过程对所有涉及的方面越来越变为计算的问题，那么，引发创新所必需的“领导才能”就越少。因此，企业家成群的出现就变得越不显著，同时周期运动也变得越温和。很明显，我们解释的这个结果也已经被事实所证明。经济生活



的日益托拉斯化在同一方向上起作用，即使在今天，它与其销售以及金融需求大规模的联合仍然如此的依赖于市场形式，这个市场形式在相当大的程度上决定于竞争，以至于创新带来的普遍益处延迟到萧条时期，尤其在建筑业——比如像美国铁路政策的例子——偶尔也可能发生。然而，只要能起作用，这个要素也就能证实我们的解释。

第五，新组合的成群出现，很容易并且必然地解释了繁荣时期的基本特征。它说明了为什么不断增长的资本投入是即将到来的繁荣的首要征兆，为什么生产生产资料的产业首先表现出超乎寻常的激励，更重要的是，为什么铁的消费增加。它能够解释新的购买力的大量出现，从而解释繁荣时期价格的特征性上涨，显然，这些问题仅靠需求的增加或成本的上升是不能解释的。进一步说，它解释了失业的下降以及工资的上升，利率的上升，货运的增加，对银行收支和银行储备的日益紧缩，等等，并且正如我们已经说的，它还解释了次级波的释放——使得繁荣遍及整个经济系统。

3. (c) 企业家成群的出现是繁荣产生的唯一原因。它对经济系统的影响，与如果企业家按时间分布均匀地连续出现所带来的影响在本质上不同，只要它不像后者那样，即连续地出现，甚至是不可察觉的，对均衡状态的干扰是一种跳跃式的干扰，一种有着不同重要性顺序的干扰。尽管由企业家连续出现所引起的干扰可以被连续吸收，而企业家成批出现则必须是一种特殊的、可识别的吸收过程，并且这个过程能够合并新事物，能够使其适应经济系统，它是一种清理的过程，或者就像我过去说的，它是一种达到新的静止状态的途径。这个过程就是周期性萧条的本质。因此，根据我们的观点，它可以被定义为朝向新的均衡状态的经济系统内的斗争，它适应了因繁荣的干扰而改变了的环境。

这个问题的本质不在于这一事实：仅仅关心制定本企业计划



The
Business
Cycle

经济

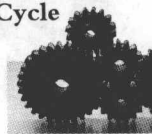
周期

循环论

的单个企业家，完全不考虑其他企业家会成群而来，从而招致失败。从个别企业的角度看是正确的行为，它的成果可能因许多类似行为的普遍影响而被剥夺，这当然是真实的。当我们解释了生产者是如何在他们努力寻求最大利润的过程中，发动趋于消除整个经济系统剩余价值的机制的时候，我们就能理解这方面最重要的这个例子。同样，普遍作用在这里也可能导致错误，而这种作用对个人来说可能是正确的，实际上，这个因素在大多数危机中都起着作用。因为尽管企业家已经事先知道其后会有大批的跟随者，并且也不能使企业家攻其不备，但是对情况的规模以及发展速度可能常常误判。然而，因繁荣所引起的干扰，其本质并不在于它常常扰乱企业家对未来的估计，而是在于下面三种情况。

第一，新的企业家基于新的购买力对生产资料的需求——著名的在繁荣时期的“争夺生产资料的竞争”（引自莱德勒的话）——抬高了这些生产资料的价格。实际上，这个趋势被这一事实所削弱：至少某些新的企业并不是与老企业并行存在的，而是产生于老企业，同时老企业也不是只生产而没有利润，而是仍然可以获得部分准地租。不过，我们能够对这种经营的性质作最好的说明，如果我们假设所有的创新都体现在新近建立的企业中，所需的资金都只通过新创造的购买力来筹集，并且创新都发生在这些企业身旁：它们严格属于循环流转范畴，并且经营无利润，从而，由于企业成本的增加而开始亏本生产。现实与我们的构想相矛盾的情况，比人们想象的要少。实际上，仅仅弥漫于繁荣时期的状况就可以掩盖这一事实，即在繁荣开始后不久，只要它仅表现为增加的需求，那么这种繁荣对于许多生产者来说就意味着不幸，尽管当其产品价格开始上升时它又将减轻。这种不幸是使生产资料从老企业中撤出并用于新目的的过程的一种形式。

第二，新产品在几年之后或者不久就上市，并与老产品相竞争，对先前创造的购买力的商品补充——理论上能抵消购买力



而有多余——进入了循环流转。另一方面，这个过程的结果实际上被前一节所提到的原因缓和，而且由于被缓和，即某些投资在过程中距离最终产品很远，所以这种补充只能渐进地出现，但这还没有涉及到过程的实质。在繁荣的初期，老行业的成本上升，后来它们的收益下降，这首先出现在与创新竞争的行业——只要消费者的需求变得有利于创新，然后才是所有的老行业收入下降。暂且不说创新带来盈利的可能性如何——盈利是次要的，他们亏本生产只受到起缓冲作用的准地租的抑制，这个准地租也只是短期有效。正因为老行业大多基础雄厚，看起来似乎尤其值得享受信用待遇，所以，虽然亏本生产也不会立刻导致崩溃。他们部分的破产会影响新行业的成功。企业的破产因这一事实而得到缓和，这个事实极符合我们的解释框架，即：繁荣。首先从来都不是普遍的，而是集中于工业的某一个或几个部门，不干扰其他领域，而且后来也只是以一种不同的且次要的方式影响其他领域。正像企业家大批出现一样，他们的产品也会成批出现，因为企业家们并不是做着各不相同的事情，而是非常相似的事情，因此他们的产品几乎同时上市。在出现新产品之前必须经过那段平均时间——尽管在实际上，这当然还依赖于很多其他因素——从根本上解释了繁荣时期的时间跨度。新产品的出现引起了价格下降，这一下降从它本身来看结束了繁荣，还可能导致危机，必然导致萧条，所有其他情况会相继发生。

第三，新企业这种结果的出现导致信贷紧缩，因为现在企业家处于偿还债务的地位——而且还有充分的积极性；同时因为没有其他借方干涉他所处的状况，这就导致了新近创造的购买力的消失，而且恰好就在这种购买力的商品补充物出现时，它能以循环流转的方式重复地进行生产。这个论点需要仔细地证实。首先，这种通货紧缩必须与其他两种情况相区别。新产品的出现必然导致通货紧缩，这不仅与繁荣时期的物价水平相对立，而且在



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

理论上也与前段萧条时期的物价水平相逆。即使在企业家偿还债务的过程中，支付工具完全没有消失，因为显然，新产品的价格总和在正常情况下必定大于这些债务的总和。这本应该与债务的清偿有同样的效果，尽管只是在很小的程度上，但是我们现在只考虑债务减少的影响。通货紧缩也会出现在已经存在的萧条中或者出现在银行界预期的萧条中，因为银行主动努力地限制他们的信贷。实际上这个因素是非常重要的，而且常常因此而产生真正的危机；但它只是附属的，而不是这个过程内在的。这里我们也不考虑这个因素，尽管我们既不否认它的存在，也不否认它的重要性，而只考虑它基本的因果作用。于是，进一步说，我们的公式包含两个抽象概念，它们将使事情的实质清晰地表现出来，但它们排除了具有重大现实意义的缓冲影响。首先，它忽略了这个事实：新产品通常只包含生产过程中投资折旧额的小份额，因此，当新企业准备生产时，在繁荣时期的总支出中，只有一部分，而且大都是很小的一部分可以在市场上销售。因此新创造的购买力只能逐渐地从流通中转移出来，部分只是在繁荣的后期当更多的信贷寻求者被带入货币市场才离开流通。通过储蓄对新购买力的再吸收，在这个通货紧缩过程中不改变任何东西——但是许多国家、自治区、农业抵押银行一旦遇到不断减少的企业需求，情况就不同了。除了企业家债务的逐渐消失，我们还必须牢记，在现代经济体系内，如果利息已经渗入循环流转，信贷甚至可能永久地存在于循环流转中，只要现在开始，年复一年地有生产的商品与之相对应——这是进一步缓和这个过程的第二个因素。但是，由于所有那些因素，通货紧缩的趋势仍然起作用，并且成功的企业清偿了债务——所以，当繁荣已经进入很完善的状态，通货紧缩，即使它以一种非常温和的形式出现，也必定会自动地遵循客观情况的逻辑出现。这个理论导致了这样一个结论：在发展的过程中，“长期”物价水平必定下跌，事实上，19世纪



的物价历史对此已经作出了值得注意的证明。有两个时期，没有被革命性的货币制度的变动所干扰，即从拿破仑战争到加利福尼亚发现金矿时期，以及1873—1895年这一时期，这两个时期实际上展现了我们从理论上应该可以预料到的特征，也就是每一商业周期的低潮都比前一期更低，并且，消除了周期性波动的价格曲线向下倾斜移动。

最后，还必须解释，为什么其他寻求信贷的企业家不总是遇到清理债务的情况。有两个原因，实际上还可以加上其他原因，这些其他原因可以描述为我们所说的基本要素的结果，或者说是偶然的，或者说是外界产生的影响。在这个意义上，它也是次要的、非本质的、附属的。第一个原因，在出现繁荣的工业所获得的成功的激励下，如果涌现出许多新的企业，以至于在充分发挥作用时，他们将生产大量的产品，通过价格下降，成本上升——即使在我们所讨论的产业服从所谓的收益递减规律的情况下，这种上升和下降也还会出现——这些大量的产品将消除企业家的利润，然后，进一步朝着这个方向发展的冲力就会耗尽。实际上，即使在一个竞争激烈的社会里，消除利润也只是近似地消除，并且这个过程既不排除还存在某些利润，也不排除损失的立即出现。限制企业家在其他产业出现，以及限制发展的次级波所产生的现象，这些可以类似地加以确定。当达到了限制，这种繁荣的冲击力就耗尽了。

第二个原因解释了为什么新的繁荣不直接随之而来：因为企业家团体的行为同时改变了经济系统的情况，打破了均衡。这样，在经济系统内开始了一种显然是不规则的运动，我们把它想象是朝着一种新均衡状态的斗争。这样，一般就不可能进行精确计算，尤其是对于规划新的企业。实际上，只有后一要素——产生于繁荣的新创造而特有的不确定性——常常可以立即观察到，首先提到的那个限制大都只是表现在个别方面。然而，他们两



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

者，第一，被许多个人所预料的应运而生的现象弄得含糊不清。某些人比其他人更容易感觉到紧张；某些人更灵敏地感觉到成本及其他要素的上涨，比如在许多老企业中就是这样，从而他们作出相应的反应——然而在多数情况下，反应确实太迟了，但当时，他们的反应的确是感到非常恐慌的，尤其是弱者。第二，他们因偶然发生的事件而弄得含糊不清，这些事件总是会出现，但它们是从繁荣所产生的以前从没有过的不确定性中获得其重要性的。这就解释了为什么有经验的人，几乎在每一次危机中，都认为他能引证偶然事件，例如，把不利的政治谣传作为原因，并且解释了为什么在实际中推动力常常产生于这些。第三，他们被来自外界的干涉行为弄得模糊不清，通常，干涉行为中最重要的是中央银行对这根缰绳的有意识的拉动。

4. 如果读者通过所说的内容进行思考，并且基于实际资料或者基于任何有关危机和商业周期的理论的论述加以检验，那么他必定会明白繁荣（正被解释的）是如何从自身创造一种客观的状态，这种客观状态，即使忽略所有附带的和偶然的因素，也会结束繁荣，很容易地导致危机，必然产生萧条，从而导致一个暂时相对稳定的和没有发展的状态。这种萧条，我们称为再吸收和清理的“正常”过程，以危机的爆发为特征的一系列事件——恐慌、信用制度的崩溃、破产的扩散以及更进一步的结果——我们称为“清理的不正常过程”。为了完成和重复某些观点，现在我们对这个过程有几点要说明，但这只是对正常过程而言，因为不正常过程不能表现任何根本性的问题。

我们的论述直接导致了萧条时期主要和次要特征的理解，现在这些特征成为一种单项因果联系的组成部分。繁荣本身必然导致许多行业亏损，导致除通货膨胀之外的价格下降。此外，通过信用收缩引起通货紧缩——这是在事件发展进程中不断增加的处于次级的现象。进一步说，资本投资和企业家活动的减少，因



而，生产生产资料的工厂停滞，斯皮托夫指数（钢铁消费）以及类似指标的下降，比如美国钢铁公司未满额的订单，都可以从这里得到解释。随着对生产资料需求的下降，利率——如果消除了风险系数——以及就业量也会下降。随着货币收入的下降（这种下降从原因上可以追溯到通货紧缩），即使这种需求会因破产等等而又增加，但对所有其他商品的需求最终还是会下降，这样，这个过程就渗透到整个经济系统。萧条的结果就完成了。

然而，有两个原因阻止这些特征按照它们在因果关系中的地位按时间顺序出现。第一个原因是这一事实：这些特征不仅被个人行为所预料，而且以极不对等的程度被预料。这尤其发生在专业投机占据重要地位的市场上。这样，股票市场在一个真正的转折点到来之前很久，有时就已表现出投机的初期的危机，于是克服这个危机，并为进一步向前运动创造空间，这都仍然属于同一个繁荣时期（1873年和1907年）。但是还有其他一些情况更重要。就像在现实中，一种产品的价格上升常常预期着成本的增加——这不过是价格上升的原因，所以在这里出现了相类似的情况。只要在繁荣达到其外部顶点之前，考虑到这个过程的必然结果，那么，刚才所说的那些投资减少，企业家活动同时减少，以及比如说生产产品的工业停滞，都可能出现；但是不一定它们就应该如此。相反，如果这些迹象在繁荣结束之前确实规律地出现，那是因为它们受到这些因素的影响，这些因素能相对迅速地预期将要发生什么。

第二个原因是，各种情形的影响将导致在事情的实际发展过程中，次要因素常常显得比主要因素更突出。例如，借出者对利率的上升表现出的忧虑，然而只有到萧条的晚期，那种作为事物的最本质的并且在事情正常发展过程中早就表现出来的影响，才会显现出来。对劳动需求的减少应该是这种变化的一个极早的征兆，但是就像工资在繁荣时期不会立即上涨，因为通常总存在着

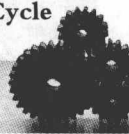


The
Business
Cycle

经济
周期
循环论

失业工人那样，工资和就业人数通常也不会像人们所料想的那样迅速下降，因为存在一系列人们了解的障碍。所以企业就会努力保护自己，防止价格下跌，而且在不是完全“自由”竞争的地方——实际上这种完全自由竞争根本不存在——当银行提供资金支持时，它抵制暂时的成功，所以最高的价格水平点通常要迟于转折点。确立所有这些要点是考察危机的基本任务。但是不需要进一步的证实，这里已足以说明：所有这些不会改变事情的本质，只不过是上面提到的在其他领域发生的类似现象，会支持反对危机理论。

在萧条时期，事态的发展过程表现出一种不确定和无规律的景象，这是我们从寻求一种新的均衡的角度，或者从适应已经相对迅速变化并且相当可观的一般状况的角度来解释的。这种不确定性以及无规律性是很容易理解的。不同的行业有不同的处置方式，然而，变化的程度及性质只能从经验中了解。这时，就有了新的竞争局面：老客户和商人没有出现；必须找到对新的经济事实的正确认识；不可估计的事件——对信贷毫无疑问的拒绝——这些可能任何时候出现。“纯工商业者”要面对存在于常规事务之外的问题，也要面对他并不习惯解决的问题，面对这些问题他都会出错，而这些错误又会成为引起进一步麻烦的次等重要的原因。投机是产生进一步麻烦的一个原因，通过投机者所遇到的不幸，以及通过投机者会预见到价格进一步下跌这个事实，于是，所有这些为人熟知的要素相互激发而增长。没有一个地方能够看清楚最终的结果；而那些本身与危机并没有关系的弱点可能会出现在任何地方。企业收缩或者企业扩张，最终会证明是反应的正确方式，而不可能是在当时为这一问题或那一个问题所提出的值得信任的理由。形势的这种复杂性以及不清晰性，在我看来，理论毫无根据地利用它们来解释萧条的原因，它们将真正成为实际发生的事件的重要因素。



包括在新的调整过程中的数据和价值的不确定性，以及明显会出现的无规律和不可估计的损失，形成了萧条时期独特的氛围。那些产生股票交易思想以及繁荣时期在商业和社会上十分显著的投机要素，尤其会遭受不幸。对许多人来说，尤其是投机阶层以及部分地依赖奢侈品需求的奢侈品生产者，情况在实质上比其表现出来的更糟糕——对他们来说，似乎所有的事物都已走到了尽头。从主观上看，转折点出现在生产者面前，尤其是，如果生产者抵制不可避免的价格下跌，就像爆发迄今为止潜在的生产过剩以及由此产生的萧条那样。已经生产出来的商品无法销售出去，严重的是那些将要被生产出来的商品更无法销售。以恰好偿付成本的价格出售会导致人们熟悉的银根紧缩现象，甚至可能导致无力偿付。这些现象是非常典型的，所以每一种关于商业周期的理论都必须恰当地对它作出解释。正如读者看到的，我们的理论也是如此，但它并不把这种典型的事实作为基本的和独立的原因加以运用。生产过剩被那种我们已经注意到并且解释了的扭曲的繁荣加重了。

在萧条时期的许多工业中必定出现的有效供给与有效需求之间的缺口，就有可能用不恰当的理论术语来描述萧条的外部形式。每一种这样的理论，其主旨在于试图解释不协调的出现，以及解释那些认为存在不协调的特殊数量。对我们而言，商品数量与其价格之间的不协调——许多情况是因为经济系统丧失了均衡而产生的——就像生产过剩那样，是一种中间现象，而不是基本原因。与此相关的，各个产业收入之间也可能有不协调，但在不同的经济等级的收入之间不存在这种不协调。因为企业家利润与他人可能受到干扰的收入之间不存在正常的比例关系；除了那些货币形式的固定收入，其他收入都有以同一速度移动的趋势，并且有损于或者有利于固定收入而相应获利或损失，同时，总的消费者需求不受干扰。



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

扭曲的繁荣在其他情况下也有这样的结果：形势的紧张与危险并不是对所有的工业部门都同等的重大。经验也告诉我们，正如阿弗达农已经表明的，许多部门几乎根本不受干扰，有些部门只是受到相对很小的干扰。在每一产业内，新企业一般受牵连的程度比老企业更大，这似乎与我们的解释相矛盾。对这一点的解释如下：老企业有缓冲工具“准地租”，而且更重要的是，他们普遍拥有累积储备金。它被置于保护关系中，而且常常得到经多年确立的银行关系的有效支持。它有可能若干年失利，但其债权人却并不感到忧虑。从而，老企业比新企业维持的时间更长，而新企业总是受到严格地并且是被怀疑地审查。它没有准备金，至多只有透支工具，而且只要它表现出一点困境的迹象，就会被认为是即将破产的负债者。因此，所有情况的变化带来的反应，对新企业比对老企业，可能表现得更早并且更惊人。所以，在新企业比在老企业，更容易导致最终的结果：破产，而在老企业则形成一种缓慢的衰败。这就歪曲了现实情景，这也是为什么危机中一个选定的过程仅仅以一种重要的限制条件来描述原因。因为，只有受到大力支持的厂商，而不是本身最完善的厂商，拥有在危机中生存的最好机会。但这并不影响现象的本质。

5. 尽管我们有理由说，产生萧条周期的调整和再吸收过程，引起经济体系中最有活力的要素的不安，那些要素对创造商业氛围贡献最大；而且即使所有的事情都以理想的完美形式出现，它也必定会消灭许多价值和现存的实体。然而，如果仅从对繁荣的冲动的终止方面来看，或者仅仅用消极的特征来描述，那么，也就不可能对萧条的性质和结果进行充分地把握。对于萧条，还有更多令人高兴的一方面，这比刚才提出的情况更能反映萧条的特征。

第一，就像已经陈述的那样，萧条将引向一个新的均衡状态。为了使我们自己相信，萧条下发生的所有情况确实可以从



这个观点加以理解，而且所发生的显然是无意义和未加控制的，我们再一次考虑萧条时期的个人行为。他们必须调整自己以适应由繁荣引起的干扰，也就是因新组合及其产品成群地出现而产生的干扰，因他们与老企业的同时存在以及他们单方出现而产生的干扰。老企业——理论上，也就是除形成于繁荣时期的企业之外的所有现存企业，以及进一步排除那些因垄断地位、拥有特殊优势，或者持久优越的技术，从而实际上已经远离危险的企业——面临三种可能：如果他们因客观或个人原因而不能适应，就将衰败下去；开始收敛，并且试图在一种更稳当的状态下生存；最后，依靠他们自己的资源或者借助于外力，要么向另一种行业转变，要么采取其他技术性 or 商业性手段，以实现用较低的单位成本扩大生产。新企业不得不经受他们第一次考验，这是一种比如如果他们陆续出现而不是成群出现所需经受的更困难的考验。一旦确立，他们必然会适当地参与到循环流转中，而且，即使当他们建立时没有出错，在许多方面也必定会存在需要修改的地方。即使从不同的、次要的原因出发，他们所面临的问题和可能的选择也与老企业所面临的问题相类似；而且，如上所述，他们在许多方面应付问题的能力比老企业要差。在萧条时期，商人们特征性的行为包括采取一些措施，对措施的更正，以及为解决这一问题采取的进一步措施。所有这些现象，除了没有事实根据的恐慌和错误的结果——这是危机中事件非正常发展过程的特征——都可能归属于这种由繁荣所造成的情形的概念，也就是包含在商人被迫采取的行为，均衡受到的干扰并对此作出的反应，以及资料的改变和对它的成功或失败的适应这些概念中。

就像朝着新均衡状态的努力斗争——它将使创新具体化，并对老企业产生影响，它是萧条时期的真正意义。这是我们从经验中得知的，同样也可以表明，这种斗争在实际上必然会导致更接近均衡的位置：一方面，萧条过程起推动作用的冲力，在理论上



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

它不会停止，直到它发挥作用并且真正带来了均衡状态；另一方面，除非达到均衡，否则没有以新的繁荣形式出现的新干扰从经济系统本身出现。在萧条时期，工商业者的行为，显然被实际的或者即将来临的损失所控制。但是，损失发生或者即将到来——在整个经济系统内并不是必然的，只是部分可能招致危险——只要所有的企业，以至整个经济系统，不是处于稳定的均衡位置，这实际上就相当于说，直到他们再次以与成本相当的价格生产为止。因此，在理论上，只要这种均衡没有完全达到就总存在萧条。在这个意义上，这一过程在它发挥了它的作用之前，就不会被新的繁荣打断。因为直到那时，必然存在对于未来新情况的不确定性，这就使得不可能去估计新的组合，而且获得必要因素的协作也很困难。如果遵循下面的限制条件，那么这两个结论都是符合事实的。对现代商业界特有的周期运动及其机制的认识，能使工商业者预测即将到来的繁荣，尤其是它的次级现象，只要当最坏的情况过去了。许多个人对新均衡的适应，以及许多价值对新均衡的适应，常常被一种期望延缓或者阻碍。这种期望即是，如果他们还能坚持——这通常是根据他们债权人的利益而进行的——那么他们就能在下一个繁荣时期以有利的条件进行清算，或者发现根本没有清算的必要——这在占有优势的繁荣时代尤为重要，并且挽救了许多实际上不能适应生存环境的厂商，使他们与其他适应者一样生存下来。但尽管如此，它还是延缓或者阻碍了到达稳定、均衡状态的过程。

经济生活趋于托拉斯化，这在大型联合企业内部以及它们的外部，形成了永久的并且是连续的失调；因为，如果在所有的生产部门都存在自由竞争，那么，实际上这只能是完全均衡了。此外，由于某些厂商，尤其是老厂商，他们有一定的财政力量，所以调整并不总是十分迫切的，它也不是与生死存亡密切相关的问题。而且，外界还有一种做法，支持处于困境中的厂商或者整个



工业，例如政府补助金，它的发放基于这样一种善意的或者说虚假的假设，即困难只是暂时的，且困难是由外界环境造成的。在萧条时期，常常也有对实行保护关税的要求。所有这些都与老企业的财政力量一样，以同样的方式发挥作用，而且还存在机遇因素——例如出现在关键时刻的好收成。最后，萧条过程中的非正常情况有时候会产生过度补偿的影响。例如，如果一种未经证实的恐慌不恰当地贬低了某家企业的股票，因而开始了一种纠正性的上升运动，那么这种上升运动就可能反过来进行得过于激烈，以一种不相称的高价维持该股票行情，并可能导致小规模虚假繁荣，这可能在一定条件下持续下去，直到出现真实的繁荣。

当然，最终达到的状态决不会与一个没有发展的系统的理论情景完全一致，在这种理论情景中将不再有利息形式的收入。相对短暂的萧条时期独自阻止了这个现象的发生。尽管如此，总会出现接近无发展状况的现象，而且这种状况，由于相对稳定，可能又是实施新组合的起点。因此，在这个意义上，我们得出结论：根据我们的理论，在两个繁荣之间必定会存在一个吸收过程，它最终会到达接近均衡的位置，而产生均衡就是它的功能。这对于我们是重要的，不仅因为这种中间状态确实存在，并且对其解释是每一种周期理论义不容辞的责任，而且因为只有证明了这种周期性的准均衡状态的必要性，我们才完成了我们的论证。因为我们从这个状态出发，而发展的波动首先就是从这里产生——不管这种情况在历史上是否或者什么时候出现过。我们甚至可以仅仅假设一种初始的“静止”状态，以清楚地突出波动的性质。但就我们用来解释现象本质的这个理论而言，仅仅说商业周期的波谷事实上是跟随着每一个波峰，这是不够的：还必须说明它是必然的——这不能被简单地假定，也不能用指出这个事实而代替对它的证明。由此，一定量的学究行为在这部分似乎还是需要的。



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

第二，除了对刚刚引起我们注意的创新的消化，萧条时期还有其他一些作用，这种作用确实不如那些它得以获得名气的现象那样重要：它完成了繁荣所容许的情况。同时这种影响是持续的，而让人感到不愉快的现象是暂时的。商品流被充实或者说被丰富，生产被部分地重组，生产成本被缩减，起初作为企业家利润出现的東西最终增加了其他阶层永久性的真实收入。

尽管这些作用一开始就遇到各种障碍，但由我们的理论得出的这个结论，却被这个事实证实了，即正常过程的萧条时期的经济状况，在整个过程中，并不像渗透于其中的情绪将使人产生怀疑那么沉闷。除了这个事实，即经济生活的大部分通常几乎不被干扰，于是，在多数情况下，总交易的实物数量只是微微下降。萧条造成的荒废残迹这个流行的概念是如何被夸大的，这一点可以通过任何对危机的官方调查来表明。尽管周期运动，它在繁荣时期出现的通货膨胀以及在萧条时期出现的通货紧缩，必然特别强烈地以货币形式表现，但这不仅适用于根据商品作的分析，而且适用于根据货币作的分析。与平均年份数字相比，总收入在繁荣时期的上升以及在萧条时期的下降，不会超过8%—12%，甚至在美国也是如此（参考米切尔的论述）。在美国，发展的强度可能比在欧洲使这个波动更加显著。阿弗达农已经表明，萧条时期价格的下跌，平均上只构成一个低的百分比，并且真正大的波动是在个别物品的特殊条件下产生的，它与周期运动没有什么关系。对于所有大规模的一般性的运动，比如战后时期，这些同样可以说明。当那些事件（恐慌、破产的蔓延，等等）的非正常过程且不断变弱的现象，以及由此产生的对不可预测危险的焦虑都消失的时候，公众意见也会对萧条作出不同的判断。

如果我们考虑到萧条会给不同类型的个人带来什么，以及从他们那里取得什么——这些总是从事件的非正常过程的现象中提取出来的，在这里我们对此并不涉及。那么，我们就能看到



萧条时期的真实特征。它使企业家及其所有的跟随者，尤其是那些偶然幸运地或者投机性地享受到繁荣期间价格上涨带来的成果的人们，失去了获得利润的可能性——尤其在投机的场合下，这就极不完善地被暴跌中出现的看跌的可能性所代替。在正常情况下企业家已经获得利润，而且已经将其包括在现已建立起来且经过调整的企业中。但他不再进一步产生利润，而相反，他会受到亏损的威胁。一般情况下，即使在事件的理想过程中，他的企业家利润将枯竭，他的其他作为企业家收入的部分也将达到最小值。在事件的真实过程中，许多不利的影响，尽管被已经提及的一些因素所减弱，还是会发生。与老企业有关联的现存事物，它们正竞争性地被征服，当然会遭遇到困难。拥有固定货币收入或者其收入只是在一个较长时间之后才会变化。这些人，比如领取养老金的人、收取租金的人、政府官员，以及长期出借土地的地主，都是萧条时期的典型受益者。他们货币收入的商品内涵，在繁荣时期已经被压缩，而现在却扩展了，而且，在原则上，确实它现在扩展的程度一定比过去被压缩的程度更大，这一点已经说明过了。进行短期投资的资本家，从单位收入和资本的已经增长的购买力中获利，而由于更低的利息率受到损失。理论上，他们的损失必定大于收益，但是众多的次要情况——一方面是损失的危险，另一方面是高的风险补充和恐慌的需求——使这个原理失去了它实际的重要意义。那些没有用长期合约把地租以货币形式固定下来的土地所有者——从而首先是拥有土地的农民——他们在根本上与工人所处的地位完全一样，所以，现在对有关工人问题的论述也适用于他们。在实践中很重要，而在理论上不值得考虑，人们对这种差别通常太熟悉了，所以我们不打算对此进行论述。

在繁荣时期，工资必然会上涨。因为当次级波上升时，那些新需求主要是对劳动的需求。首先是企业家，然后是那些扩大经



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

营活动的人，直接和间接地对劳动的新需求。因此，就业量必然首先增长，同时劳动工资的总数量也随之增加，然后是工资率以及随之的个别工人的收入的增加。正是由于工资的上涨，引起了对消费品需求的增长，这又导致了一般物价水平的上升。由于那些在理论上与工人同等重要的土地所有者，其一部分收入因上面提到的原因没有随工资的上涨而上升，而固定收入根本不会增加。所以，工资总额的上涨不仅只是名义上的，而且相当于更大的真实劳动收入，同时也相当于尚未增加的社会产品中的更大的份额。这是普遍真理的特殊情况：如果并且只要新创造的购买力在对消费品价格产生影响之前必定首先对工资产生影响，那么，通货膨胀就不会立即损害工人的利益。只要情况不是这样，或者工资的上升遇到外界阻碍（比如世界大战），那么工资就会以经常说到的方式滞后于物价。如果通货膨胀确实是消费中产生过剩的工具，比如说，如果战争是靠通货膨胀来融资的，那么因此造成的经济系统的贫困也必然会对工人的地位作出反应，即使这种反应不像对其他群体的地位所产生的反应那样严重。但在我们这种情况下，显然出现了相反的现象。

在萧条时期，每单位工资的购买力上升了。另一方面，对劳动的有效需求的货币表现，因繁荣产生的自动通货紧缩的结果而有所下降。只要出现这种情况，那么对劳动的有效真实需求将保持不受干扰。于是，劳动的真实收入将继续变得更高，不仅高于原先接近均衡状态的收入，而且高于繁荣时期的收入。因为，原先的企业家利润，会流向——理论上并且根据我们的概念会全部流向，但实际上只是逐渐地并且是不完全地流向——劳动和土地服务，只要它没有被产品价格的下降所吞并。但是下面这些情况在短期内阻碍了这种事情的发生，并且引起实际由统计所显示的真实收入的暂时下降，而最终期望收入的上升，这与我们的理论相一致，通常在现实中被下一个出现的繁荣所掩盖。



(a) 首先, 曾被我们称为萧条时期数据和事件的不确定性和明显的无规则, 还有更多的非正常过程的恐慌和错误, 这些事实使许多厂商受到困惑, 并且使其他厂商在一段时间内无所事事。这必然导致失业等等情况的发生, 但它本质上是暂时的, 这一特征不会改变这个事实, 即它是一个重大事件, 而且在特定情况下可以消除有关的遭遇, 以及对它的恐惧——仅仅因为它的发生是不可预测的——实质上它有助于反映萧条时的情景。这种失业是萧条时期的典型特征, 是劳动急剧过剩供应的来源, 这样就导致原先由工会活动所获得的利益的大量损失。有时, 虽然不是必然的, 但也会导致对工资的严重压力, 而它的影响可能比从失业数据中所想象的结果还要大。

(b) 由此, 我们必须分清楚这两种情况: 新企业要么完全消灭老企业, 要么迫使老企业限制他们的经营活动。为了抵制由此而引起的失业, 新企业的持续经营肯定会引起对劳动的新需求。究竟这种新需求的数量能超出所产生的失业数多少, 可以通过铁路和公共马车的例子来说明。但并非必然如此, 而且即使是这样, 也可能会有困难和摩擦, 同时由于劳动市场运行的不完全, 可能在两者平衡中, 困难与失业的不相称还偏重一些。

(c) 由于企业家对劳动的需求——这曾经创造了新的投资——最终停止了, 上面提到的因繁荣的到来而产生的对劳动的新需求也会失去其重要性。

(d) 通常, 繁荣最终意味着进一步使生产过程机械化, 因而必然减少生产单位产品所需要的劳动量; 而且经常, 虽然不是必然, 它也包含着所讨论的工业对劳动需求量的减少, 尽管会出现生产的扩张。这样, 技术性失业就表现为周期性失业的一个组成部分, 而且不应该与周期性失业相对立, 好像与周期性失业无关一样。

实际上, 每一次萧条的这种要素都是巨大的、让人痛苦的,



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

但它主要还是暂时的困难。因为一般来说，对劳动的总的真实需求不会总是下降。这是因为，忽略掉所有补充的以及所有次要因素，企业家利润中那部分未被价格下跌而消除的支出必然超过阻止任何永久性收缩所需要的量。即使它仅仅花费在消费上，它也必定要分解为工资——以及租金，因为我反复强调，这里所说的每一个问题，在理论上都适用于它们。一旦它们被投资，在某种程度上，就会发生对劳动的真实需求的增加。

(e) 繁荣，不论是直接地还是以其影响，只可能以一种方式使对劳动的真实需求永久地降低：如果在生产要素的新组合中，繁荣会转变劳动和土地的相对边际重要性，这个边际重要性原先产生于对劳动极不利老生产组合。于是，不仅社会产品中劳动所占的份额，而且劳动实际收入的绝对数量都可能永久地下降。在实际中，比这种情况更重要的——但也不一定属于永久性质——是一种转变，这种转变有利于已经存在的被生产出来的生产资料的需求。

于是，根据这个限制条件，我们回到我们的结论：萧条时期的经济本质在于，通过努力争取均衡的机制，把繁荣带来的成果扩散到整个经济系统；同时，那些对于整个系统不是完全必要的暂时的反应，遮掩了这个基本特征，并且制造了一种表达为“萧条”的气氛，还产生了一种反响：甚至那些指数所表现的形式不属于（或者不完全属于）货币、信贷，以及价格范畴，而且不仅仅反映萧条时期自动的通货紧缩的特征。

6. 危机的爆发就发动了事件的非正常过程，或者就形成了那些在事件进程中不正常的事物。正如已经提到的，它并没有提出新的理论问题。我们的分析表明，恐慌、破产倒闭、信贷制度的崩溃，等等，这些非必然的但是可能的现象，很容易在繁荣转向衰退的转折点出现。这种危险会持续一段时间，但是只要萧条过程更加彻底地发挥作用，它们就会变得更小。如果出现恐慌，那



么一些首先产生于这种情况的失误或者只是因恐慌而亟待解除的失误,以及公众舆论,等等,就会成为独立的原因,而它们在事情的正常发展过程中本不会发生的。这样,它们就成为萧条的原因,这种萧条表现为不同特征并且导致各种最终结果偏离正常过程。这里最终确立的均衡,不同于在相反情况下建立的均衡。一般情况下,重大的错误和破坏不能被改正和重新修复,它们所造成的局面反过来又产生进一步影响,这样它们必然自己寻找解决的出路;它们意味着新的干扰,而且意味着要强制实施这个适应过程,否则,这个适应性过程就是多余的。事态的正常与非正常过程之间的区别是很重要的,这不仅对于理解事物的本质,而且对于理解与这种事物相关的理论和实践问题都很重要。

我们已经看到——上面的观点与以下这个学说形成鲜明的对照,这个学说在商业周期中看到的主要是货币现象,或者是一种植根于银行信贷的现象,而且这种学说在今天特别多地与凯恩斯、费希尔、霍特里的名字以及联邦储备局的政策联系在一起——无论是繁荣时期产生的利润还是萧条时期遭受的损失,都不是没有意义和不起作用的。相反,在与其对手相竞争的私营企业家仍然起着作用的地方,它们是经济发展机制的关键要素,而且它们不会被消除,否则经济发展机制就会瘫痪。如果不对那些不可避免地没有希望适应的那种事物有关联的现存实体进行最后彻底破坏的斗争,那么这个经济系统就不能发挥作用。但是伴随着事情非正常过程的损失和毁坏确实是没有意义和不起作用的。对预防和整治危机的各种建议的论证,主要就依靠它们。其他合理的关于整治危机政策的出发点是这个事实:甚至是正常的过程——这仍然比非正常情况更多——萧条也牵涉到那些与周期的原因和意义没有关系的个人,首先是工人。

最重要的一种方式长期治疗,这也是唯一的不会招致反对意见的做法,是对商业周期预测方法的改进。工商业者对商业周



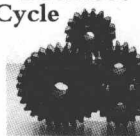
The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

期的了解不断增加,同时托拉斯形式逐渐形成,于是,这就成为为什么真实的危机现象——像世界大战这样的事件,以及像战后那段时期,都不属于这一类——变得越来越微弱的主要原因。由国有企业或者大型联合企业进行的新的建设推迟到萧条时期,从我们的观点来看,这似乎缓和了新组合成群出现的结果,也似乎减弱了繁荣时期的通货膨胀和萧条时期的通货紧缩,因而似乎这是减轻周期运动和危机威胁的一种有效手段。不加区别的以及普遍增加的信用工具简直就意味着通货膨胀,就像政府纸币的支配作用一样。它可能完全阻碍正常的过程,也可能完全阻碍非正常过程。它不仅遇到反通货膨胀的一般争论,而且还遇到了破坏那种仍可以归因于萧条的选择性措施的论点,它使经济系统负担着那些不能适应以及不适于生存的厂商。与此相比较,信贷限制——通常由银行无系统性地并且没有预见性地实施——却出现在至少可以公开讨论的政策面前,而这种医治灾难的政策却任其严重的结果自行地发展下去。这个程序可以用其他措施来补充,而这些其他措施可能使个别生产者很难抵制价格的必然下降。但是也可以构想出一种信贷政策——在那些银行本身方面,而更多的是对私营银行产生影响的中央银行方面——这种信贷政策能将具有经济作用的萧条其正常过程中的现象,与只有破坏作用而无经济作用的非正常过程中的现象区别开来。这种政策肯定会导致一种特殊的经济计划,这种计划将使政治因素对个人和团体命运的影响无限地增加,但这也包含着一种政治判断,在这里我们并不关心这个政治判断。这种政策在技术上的前提条件,以及对经济和文化生活的事实和可能性的全面洞察,尽管这些在理论上可以及时地达到,但无疑,在目前是达不到的。但在理论上,确立下面的事实引起了人们的注意,即这种政策不是不可能的,也不能简单地把它归于幻想,或者归于那些本质上就不适于用作达到目的的手段,或者最终归于其得到的反作用必然大于其直接影响



的那些措施。事件的正常与非正常过程中的现象不能单纯从概念上来区分。在现实中它们是不同的事物，随着充分深入地研究，甚至是今天发生的具体情况也可能立即被普遍地认为是属于其中的这一种或另一种。在大量深受任何特定萧条时期灾害威胁的企业中，这种政策应该区别出那些由于繁荣，而在技术上或商业上过时的企业，和那些因为次要情况、反作用以及偶然事件而面临危险的企业；这种政策将不去管前一种情况的企业，而对于后者将给予信贷支持。这种政策可能会成功，出于同样的道理，正如一种有意制定的种族卫生政策可能会成功，而只要听任事情自动地去完成，这种成功就是不能实现的。然而，无论情况会是怎样，作为资本主义制度产物的危机，将先于资本主义制度消亡。

但是没有一种整治方法能永久地阻挠大规模的经济和社会发展过程。在这个过程中，企业、个人地位、生活方式、文化价值和理想等等，将沉没于社会的大规模之中，并且最终消失。在一个存在私人财产和竞争的社会里，这个过程是对不断出现的新的经济和社会形态的必要补充，也是对所有社会阶层逐渐上涨的实际收入的必要补充。如果没有周期性的波动，这个过程会更缓和，但这也不完全归因于周期性波动，并且这个过程的完成是独立于周期性波动的。在理论上和实际上，经济上和文化上，这些变化要比经济的稳定性更重要，而长期以来所有分析的注意力都被集中在稳定性上。而且家庭和厂商的兴衰，在它们特殊的变动方式中，比在以固定比率进行自我再生产过程的这种静态社会中所观察到的任何事物，具有更多的资本主义经济制度特征，包括它的文化和影响效果方面的特征。

一、期货与股票的区别
1. 交易对象不同
股票交易的是上市公司的所有权，而期货交易的是标准化的合约。
2. 交易时间不同
股票交易时间通常为周一至周五上午9:30至下午3:00，而期货交易时间通常为周一至周五上午9:00至下午3:00，部分品种有夜盘。
3. 交易单位不同
股票交易单位通常为100股，而期货交易单位通常为1手。
4. 交易场所不同
股票交易在证券交易所进行，而期货交易在期货交易所进行。
5. 交易机制不同
股票交易采用“先买后卖”原则，而期货交易采用“先卖后买”原则。
6. 杠杆比例不同
股票交易通常为1:1，而期货交易通常为1:5至1:10。
7. 风险不同
股票投资风险相对较低，而期货交易风险相对较高。
8. 流动性不同
股票流动性通常较好，而期货交易流动性通常较差。
9. 交割方式不同
股票交易通常为现金交割，而期货交易通常为实物交割。
10. 交易成本不同
股票交易成本通常较低，而期货交易成本通常较高。

二、期货与股票的联系
1. 都是金融衍生品
2. 都是标准化合约
3. 都是公开市场交易
4. 都是受监管的
5. 都是具有杠杆性的
6. 都是具有流动性的
7. 都是具有风险的
8. 都是具有投机性的
9. 都是具有套期保值功能的
10. 都是具有价格发现功能的

The 经济周期循环论 Business Cycle

第二章

在给定环境条件下 经济生活的循环流转

本章导读

熊彼特认为，循环流转就是单调地重复以前的过程，循环流转虽然并不排斥增长，但循环流转过程中的增长却一定是简单的数量的增加，也就是说即使产量有了增加但生产的产品以及劳动生产率却维持原样。

在循环流转过程中，增长的实现靠的是生产要素投入的增长，比方说，用劳动时间和耕种土地的増加获得更多的收成。熊彼特认为，循环流转过程中的增长不属于发展，发展必须靠创新来实现。



社会过程事实上是一个不可分割的整体。从它巨大的洪流中，研究者用其分类之手人为地提取出经济的事实。把一个事实称作经济的事实，本身就已经包含了一种抽象过程，这种抽象是在思想上模拟现实的技术条件下，我们被迫不得不作出的许多抽象中的第一个。一个事实绝不会完全是或者纯粹是经济的，总会存在其他的——而且通常是更重要的——方面。然而，我们有同样的理由这样做：在科学中谈论经济的事实就像在日常生活中一样，我们也可以根据同样的理由来写一部文学史，尽管一个民族的文学同她生存的所有其他因素是不可分割地联系在一起的。

社会事实是（至少直接是）人们行为的结果，而经济事实是经济行为的结果。同时，经济行为可以被定义为人们为了获取物品的行为。在这个意义上，我们也可以谈行为的经济动机，谈社会和经济生活中的经济影响力，等等。然而，由于我们所研究的仅仅是那些目的在于通过交换或生产来获得物品的经济行为，因此，我们将经济行为的概念限制在这些获取行为的类型上，而把那更为广阔的领域留给经济动机和经济影响力这些概念。因为，



The
Business
Cycle

经济

周期

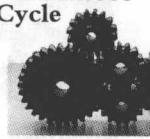
循环论

在我们将要谈到的经济行为这个比较狭窄的领域之外，我们还需要经济动机和经济影响力这两个概念。

因此，经济事实这个领域首先就是被经济行为的概念所限定。每一个人都必定（至少部分的）有经济的行为，每一个人都必定要么是一个“经济主体”，要么是依附于一个经济主体。然而，一旦社会各团体的成员在职业上有了各自的分工以后，我们就能够区分两大类人：一类人他们的主要活动是经济活动或者商业活动，而另一类人他们在经济方面的行为被其他方面的行为所掩盖。在这种情况下，虽然社会所有其他成员也都必定有经济方面的行为，但经济生活却由一个特殊团体的人所代表。于是可以说，这个团体的活动构成了经济生活，这样说也就不再意味着抽象，不管从这种意义上说的经济生活与人们其他重要的表现之间的一切关系如何。

正像谈一般的经济事实一样，我们也谈经济发展。对经济发展进行解释说明是本书的目的。在提出我们的论点之前，我们在本章将给自己提出一些必要的原则，使我们自己熟悉某些概念上的设计，这些在以后我们是会用到的，比方说诸如“嵌齿”之类的东西，以便掌握公认理论的“轮子”。我完全摒弃了方法论上的评论这个武器。关于这一点，我只想大家能够注意到，本章所说的确实是经济理论主体的一部分，但是在实质上并不要求读者具有今天为论证而必需的特殊的知识。其次，由于只有少数理论上的结论是我们论证所必需的，我很高兴利用这次提供的机会，尽可能不用专业术语而是简单地来表达我所要说的东西，这也不免要牺牲绝对的准确性。但是，凡是当更加准确表述的好处仅存在于那些对我们没有进一步重要性之点的场合时，我都决定采用这种办法。关于这一点，我请读者参考我的另一本书《理论政治经济学的本质和主要内容》。

当我们探讨经济现象的一般形式，探讨它们的一致性，或者



探讨理解经济现象的关键点时，我们在事实上表明了：在这个时候，我们希望把经济现象看做是某种“未知的事物”，看做是需要进行研究的东西，需要探索的东西；我们想要探索经济现象的本源，直到相对来说成为“已知的事物”，正像任何一门科学对待它的研究客体一样。当我们成功地发现了两种现象之间的明确的因果关系时，如果起“原因”作用的现象是非经济现象，那么我们的问题就解决了。这样，我们就完成了作为经济学家在当前问题下所能够做到的事情，以后我们必须让位于其他学科。相反，如果起“原因”作用的现象本身的性质就是经济的，那么我们就必须继续我们在解释说明方面的努力，直到我们找到非经济的基地，这对一般理论和对具体事实都是如此。例如，如果我能说，地租这一现象是由土地的质量不同引起的，那么，经济上的解释就算已经完成了。如果我能把某种特定的价格运动归结为商业的政府管制，那么，我就尽到了作为经济理论家所能尽到的责任，因为政府对商业管制的直接目的并不是通过交换或者生产去获得实物，因而它不属于我们所说的纯粹的经济事实这一概念范畴。我们总是从事于描述因果关系的一般形式，这些一般形式把经济数据和非经济数据联系起来。经验告诉我们这样做是可能的。每一个从事实践的人都知道，经济事件有它们的逻辑性，只不过我们需要有意识地准确地对其进行表述。我们在这样做时，为了简便起见，我们将考虑一个孤立的社会，在这个孤立的社会中，我们能够看到事物的本质。这与在比较复杂的环境下一样，而本书所要研究的就是这种事物的本质。

因此，我们将要概述心中所想象的经济机制的主要特征。为了这个目的，我们主要思考的是一个商业上有组织的国家，在这样的国家，私人财产、劳动分工和自由竞争居于主导地位。

如果一个从来没有看到过或听到过这样一个国家的人，观察到一个农民为了一个遥远的城市的面包消费而去生产谷物，他就



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

不禁会问，这个农民是怎么知道城市的消费者需要面包并且恰好需要多少呢？当他了解到这个农民根本不知道谷物在哪儿被消费或者被谁消费时，他一定会大吃一惊。此外，他还能观察到，谷物必须经过一些人的手才能到达最终消费者那里，而所有这些人也都根本不知道最终的消费者是谁，或许只有最后的面包销售者可能知道最终的消费者。并且，甚至这些销售者在知道这个特定的面包消费者之前，他们通常也必须从事过生产或者购买面包的活动。农民很容易回答给他提出的问题：长期的经验（部分是继承于他人的）告诉他，为了实现自己的最大利益，他应该生产多少；经验教育了他，使他懂得应当考虑需求的大小和强度。他尽可能地维持这个数量，只是在环境的压力下才逐渐改变它。

在农民的核算中，其他物品的持有也是同样的方式，而不管他是像大工业家一样进行完全的核算，或是半自觉地并受到习惯力量的影响来作出决定。在一定的限度内，农民通常都知道他所必须购买的物品的价格，他知道自己必须付出多少劳动（不论他是按照纯粹的经济原理来估计自己劳动的价值，还是用完全不同于任何其他人的眼光来看待他在自己土地上的劳动）；他知道耕作的方法——这些都是从长期的经验中获得的。同样也是从经验中，所有那些卖给他东西的人也都知道他的需求的大小和程度。由于经济周期的“循环流转”——这是最引人注目的，在所有的经济节奏中——进行的相对而言比较快，并且由于在每一个经济时期都发生基本上相同的事情，所以交换经济的机制以极其精确的方式运行着。过去的经济周期支配着人们的活动——和我们的情况一样——这不仅因为它们严格地告诉个人必须做些什么，而且还有另一个原因。在每一个时期，农民都必须要么直接依靠前一时期的物质产品而生活，要么依靠用这种产品的收入所能获得的东西而生活。此外，所有以前的时期都使他卷入了一个社会和经济的关系网，而这个关系网是他不能轻易摆脱的。它们给



他留下了一定的生产资料和生产方法。所有这一切把他紧紧地束缚在他的轨道上。在这里出现了一种力量，这种力量对我们有重大的意义，不久我们将要更加仔细地研究它。但在此刻我们只需要说明，在接下来的分析里，我们将一直假定：在每一个经济时期，每一个人都是依靠前一时期的物品来生活——只要生产延伸到过去，或者，只要一个生产要素的产品继续不停地流动，这就是可能的。我们这样假定，只是为了把表述简单化。

现在我们就可以把上面农民的这个例子一般化，并且变得更精确一些。让我们假定：所有的人都出售他的全部产品，而当他消费自己的产品时，他就是他自己的顾客，因为这种个人消费确实是由市场价格决定的，也就是说，这是由通过削减对自己产品的个人消费从而获得的其他物品的数量来间接决定；相反，私人消费的数量是按照市场价格进行的，这就好比说，个人消费的数量实际上出现在市场上一样。所以，所有的商人都与农民一样，处于相同的地位。他们在同一时候既是消费者——为了他们的生产和消费——也是销售者。在这里的分析中，也可以同样的方式看待工人，也就是说，工人的生产服务可以和其他能够在市场上出售的东西列为同一类。现在，既然每一个商人——从他自己来看——根据他自己的经验来生产产品并且寻找各自的买主，就像我们的农民一样，那么，如果把所有的这些人放在一起来看，情况就一定完全一样了。除去一些干扰因素（由于各种各样的原因，这些干扰显然是可能发生的），所有的产品都必须被卖掉，因为它们确实是根据经验上所得知的市场消费的可能性而生产的。

让我们更进一步地来说明这一点。屠户能出售多少肉，取决于他的顾客——就像裁缝买不买布和以什么价格买布要取决于他的顾客一样。再比如说鞋匠对商品的需求和购买力，也是取决于他所为之生产的人们对商品的需求和购买能力；如此这样循环，



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

直到我们最后找到一个人，他的收入来自于将自己的物品销售给屠户。在这个经济完整的体系中，这种数量上相互联系，相互依存的关系随处可见，正是这些构成了统一的经济体系，不论人们选择什么方向走动。不论你从哪儿进入，也不论你从一点走向哪里，可能在你走了很多步但是是确定数量的步子之后，你必定还是回到这个起点。这种分析既不会自然而然完全地停止，也不会由于某种原因——这种因素不是由其他因素决定，而是更多地决定其他因素——而走向歧途。

如果我们不是用习惯的方式来表示消费行为，那么我们的图画将会更加完整。比如说，我们每个人都认为自己是面包的消费者，而不是土地、服务、铁等等的消费者。然而，如果我们把人们看做是这些东西的消费者，我们就能够更加清楚地看到各类商品在循环流转中所采取的方式。现在很显然，每一类商品的每一单位，并不总是以它的先行者在前一个经济时期内所经历的生产过程那样经过同样的途径到达同一个消费者。但是，我们可以假定，在不改变任何实质性的东西的前提下，这种事情确实会发生。我们可以想象，年复一年地，生产力的永久源泉的每一次重复使用，都是为了到达相同的消费者。这个过程的结果也就是在任何情况下都相同，就像这种事情发生了一样。因此，我们说，在经济体系的某一处，一项需求可以说正在等待每一项供给，并且，在这个体系里，没有哪一处是只有商品而没有它的补充品，这个补充品也就是人们所持有其他商品，人们将会根据从实践上确定的条件，用这些补充品来交换前面提到的该种商品。再根据所有商品都能找到市场这一事实，可以说，经济生活的循环周转就结束了。换句话说，所有商品的卖主又以买主的身份出现，他们购买充足的商品，以使他们能够按照已经达到的水平在下一个经济时期维持消费和生产装备，反之亦然。

可见，各个家庭和厂商都是按照经验给定的数据以及由经验



确定的方式来决定其行为的。当然这并不是说，在他们经济活动的领域里不发生任何变化。数据可能变化，并且，每一个人一旦注意到这种变化，就会立即按照变化来行动。但是，每一个人都会尽可能地紧紧地遵从习惯的经济方法，并且只有在迫不得已的时候才屈从于环境的压力。这样，经济体系不会自行随意地发生变化，而是在任何时候都和先前存在的状态相联系。这可能就被称为“威泽尔的继续性原则”。

如果经济体系真的不会自行变化，那么，如果我们简单地假定，它是维持原状的，我们并没有忽视任何对我们现在的目的相当重要的东西，我们这样做也只是为了用理想的精确性表达一个事实而已。如果我们描述一个彻底没有变化的系统，那么我们确实是在做一种抽象，但是其目的仅仅是为了表达实际所发生的事情的实质。我们将暂时这样做。这种做法与传统理论并不相矛盾，最多也只是与习惯的做法有些不同，习惯的说法并不能清楚地表述我们的论点。

通过另一个途径可以得到相同的结果。一个社会在一个经济时期内生产和消费的所有商品的总和，可以被称为社会产品。为了我们的目的，没有必要对于这个概念的意义更加深入地钻研下去。社会产品本身并不是作为社会产品而存在的。就像经济系统本身也不是一种按照统一计划运行的“经济”一样，社会产品不是系统活动有意识的结果。但是这是一种有用的抽象。我们可以想象：在经济周期的末期，所有个人的产品在某个地方形成一个大堆，然后按照某种原则对其进行分配。由于这个假设不包含对事实的重大改变，所以至今，它是完全可以容许的。进而，我们可以说，每一个人都对这个巨大的社会库藏做出了一种贡献，然后又从它得到一些东西。在这个体系的某一处，对每一种贡献都有着与之相应的另一个人的请求权；并且每一个人的份额都在某处随时准备着。由于每一个人从经验中都知道为了获得他们需要



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

的东西，他们必须贡献多少（他们已经考虑到每一份额包含一定贡献这个条件）；这个系统的循环周转就结束了，所有的贡献和份额必然相互抵消，不论根据什么原则进行分配。到这里我们所做的假设是：所有相关的数量都是由经验给定的。

用一个大家都熟悉的方法，我们可以对这幅图画加以精炼，使这幅图画对经济系统的运转提供更加深入的认识。我们假定这种经验全不存在，必须重新构建它，就好像同一民族的人民，仍然有着相同的文化、嗜好、技术知识，对消费品和生产物品有着同一的最初存量，但是没有经验的帮助，他们必须通过自觉的合理的努力，去寻找各自的办法，以达到最大可能的经济福利这个目标。我们并不因此就认为，在现实生活中人们能够做出这种努力。我们只是想要突出经济行为的理性，而不考虑所观察的各个家庭和厂商的实际心理如何。我们也不想勾画出经济史的轮廓。我们分析的目的不是经济过程是如何从历史上发展到我们现在实际观察到的这样，而是在任何一个给定的发展阶段上，经济机制或经济组织是怎样运转的。

这个分析提醒我们，要详细阐述且实际应用我们现在全都熟悉的那些概念工具。经济活动可能有任何的动机，甚至是精神方面的动机，但是它的意义总是在于满足需要。因此，那些我们从需要这个事实所得出的概念和命题具有根本的重要性，其中最重要的是效用的概念以及由效用引出的边际效用，或者，用一个更加现代化的术语，就是“选择系数”。我们继续提出某些原理，是关于资源在各种可能使用的范围内分配的原理，关于货物之间相互补充和竞争的原理，而且我们可以合理地引申出交换比率、价格和古老的源自经验的“供求法则”。最后我们达到价值体系及其均衡条件的最初的思想。

一方面，生产是由物质客体的物质属性和自然过程决定的。在这方面，就经济活动而言，就像约翰·雷所说的，经济活动只是



一个观察自然过程结果并加以充分利用的问题。与经济学相关的自然事实领域究竟有多少，是难以一言而尽的。根据人们所针对的理论类型，像（物质）收益递减规律这样的理论，对于具体的经济结果，可能有很大意义，也可能没什么意义。一个有关人类福利的事实的重要性与它在经济理论中所做的解释作用的重要性之间是没有联系的。但是，像庞巴维克的例子所表明的那样，我们也可能自然地，在任何时候都会被迫地把新技术事实引进我们的工具。关于社会组织的事实就不属于同一类。但是在经济理论领域之外，社会组织只是作为技术事实的“数据”这一点，它们处于相同的地位。

事情的另一方面，相对对它的物质和社会方面进行研究而言，我们可以对生产的核心进行更为深入的探讨，这是每一个生产行为的具体目的。一个经济人在生产时所追求的目的（它解释了为什么会存在生产），给生产的方法和数量刻下了清晰的烙印。显然不用提出论据来证明：在给定的资料和客观需要的框架内，目的必然决定着生产“什么”和“为什么”生产。这个目的只能是创造有用的东西，创造消费品。在一个非交换的经济系统内，它只是在这个系统内为了消费效用的问题。在这种情况下，每个人从事生产都是为了直接消费，也就是满足他自身的需要。而对这种产品需要的性质和强度，在实际可能的范围内，显然起着决定性的作用。给定的外部条件和个人的需求，显然是经济过程的两个决定因素，两者共同决定着结果。需求决定生产，可以说生产被需求拉着走。但就一种交换经济来说，在细节已作必要修正的前提下，情形也是这样。

生产的第二个“方面”使得它一开始就是一个经济问题。它必须同生产的纯技术问题相区分。它们之间有一种对立，这种对立我们在经济生活中，常常可以从一个企业的技术经理和商业经理之间个人的对立上看到。我们常常看到，一方建议生产过程改



The
Business
Cycle

经济

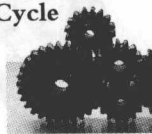
周期

循环论

变，而另一方拒绝；例如，工程师可能建议采用一种新的工艺，而商业部门的领导认为那将不会有收益，所以拒绝。工程师和商人都可能这样来表达他们的观点：他们的目标是恰当的管理企业，他们的判断就来自于关于这种恰当性管理的知识。除了误解、对事实不了解等等因素之外，他们判断的差异就只能来自这样的事实：每一个人对于恰当性都有不同的看法。

商人所说的恰当性，意义是很清楚的。他指的是商业利益，我们可以这样表达他的观点：提供给机器所需要的资源如果用在其他地方，能得到更大的利益。商业部门的领导人认为：在一个非交换经济中，生产过程的改变不会增加需要的满足，相反，会减少这种满足。如果这是真的话，那么，技术人员的观点又是什么呢，他所想到的适当性又是什么样的呢？如果所有生产的唯一目的是满足需求，那么将资源用在有损它的措施上，的确就没有什么经济意义了。只要商业领导人的异议在客观上是正确的，他不听从工程师的话就是对的。我们不考虑由于技术使生产工具趋于完美而带来的半艺术性的快乐。事实上，我们在实际生活中观察到，当技术因素与经济因素发生冲突时，技术必须屈服。但这并不能否定技术的独立存在性和它的重要性，以及工程师的观点中合理的判断。因为，尽管经济目的决定着实际使用的技术方法，但是弄清楚技术方法的内在逻辑而不考虑实际障碍，还是很有意义的。

这一点可以通过一个例子很好地看出来。假定一台蒸汽机在它所有的部件上都符合经济恰当性，由于这种恰当性，蒸汽机已经被充分地利用。那么，如果用对它更多地加热，让更多的有经验的人去操作它，对它加以改善等等方法使它在实际中更最大限度地被利用，如果这样做并不能带来好处的话，那就没有什么意义了；也就是说，如果能够预见到燃料、更聪明的人、技术的改进以及原材料的增加，所付出的成本比得到的好处更大的话，那样做就没有意义了。



但是如果考虑一下，在什么样的条件下机器能做更多的事，能多做多少，利用现有的知识能使机器进行什么样的改进，等等，还是很有意义的。因为这样一来，所有这些措施就能准备好，当它们一旦变得有利时就可以付诸实施。而且，不断地把理想与实际相比较，使得那些被放弃的可能性选择不是由于无知而是根据考虑成熟的经济原理做出的，这也是很有用的。总之，在一个给定的阶段，所使用的每一个生产方法，都要遵从经济上的适当性。这些方法不仅包含经济学的思想，而且还包含物质内容的思想。但后者有它们自己的问题和逻辑，而且，通常将这些问题彻底想清楚——首先不去考虑经济因素以及最终起决定作用的因素——是根据技术的目的；只要经济因素不另作指示，将其在实践中付诸实施就是技术意义的生产。

正像归根结底还是由一种权益之计决定着技术上的和经济上的生产，两者的区别在于这种权益之计的本质不同一样，一种稍有区别的思想路线首先向我们展现一个最根本的类似点，然后再展现一个同样的区别。从技术上以及经济上考虑，生产在物质的意义上并没有“创造出”什么东西。在两种场合下，它都仅仅能影响或者控制事物和过程——或者说“力量”。

为了以后的论述，现在我们需要一个概念，它包括这个“利用”和“影响”。它们包含许多不同的利用物品以及处理物品的方法；包括各种所有位置上的变化，以及物理的、化学的和其他过程中的变化。但是要改变我们的需要得以满足的现存状况，改变事物和力量之间的相互关系，把某些事物组合起来而把另一些事物分割开来，这一直是一个问题。从技术上以及经济上考虑，生产意味着在我们所能达到的范围内结合事物和力量。每一种生产方法都意味着某种这样特定的组合。不同的生产方法只有通过组合方式的不同加以区别，也就是说，要么根据所组合的事物加以区别，要么通过它们数量之间的关系进行区别。每一个具体的



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

生产行为，都为我们展现了这样一种组合，对我们而言就是这样的组合。这个概念甚至可以延伸应用到运输等等，总之，从广义上来说可以延伸到称为生产的每一件事。这样的每一个企业，甚至是整个经济系统的生产条件，我们都可以将其看做一种“组合”。这个概念在我们的分析中起着很大的作用。

但是，经济的和技术的组合彼此并不是一致的，前者涉及现有的需要和方法，后者涉及方法的基本思想。技术生产的目的是由经济体制决定的，技术仅仅是为了所需要的货物发展生产方法。经济的现实并不一定把方法贯彻执行到它们的逻辑结论，并使得技术趋于完善，而只是使执行服从于经济的观点。技术的思想被修正，它不考虑经济条件。经济的逻辑胜过了技术上的逻辑。因此，我们看到，在我们周围的现实生活中，劣质绳索替代了钢缆，有缺陷的耕畜代替了比赛的良驹，最原始的手工劳动代替了完美的机器，笨拙的货币经济代替了支票流通，等等。经济上的最佳与技术上的完美不一定能同时达到，但现实中却往往是背道而驰，这不仅是因为无知和懒惰，而且还由于在技术上很低劣的方法可能仍然是最适合给定的经济条件的。

“生产系数”代表在一单位产出中的各种生产要素货物的数量关系，因此，它也表示了生产要素组合的主要特征。在这一点上，显然，经济因素与技术因素是相对立的。在这里，经济观点不仅将在两个不同的生产方法中做决定，而且，甚至在任何给定的方法中，也会考虑生产系数。因为在某种程度上，个别的生产资料能被另一种生产资料所取代，也就是说，一种资料的短缺可以通过增加另一种资料来代替，而不改变生产方法。例如，通过增加手工劳动来补偿蒸汽动力的减少，反之亦然。

我们通过生产力量组合这个概念已经对生产过程进行了描述。这些要素结合的结果就是产出产品。现在我们必须明确地界定什么样的要素被组合在一起：通常来说，各种所有可能的物体



和“力量”。部分地说，它们也是由产品构成的，其中只有一部分物品是由自然赋予的。当然，从物质意义上说，许多“自然的力量”也为我们扮演着产品的角色，例如电流。它们所包括的，部分是物质的东西，部分是非物质的东西。此外，人们把一种物品看成是产品还是生产资料，就看它如何解释了。例如，劳动可以被看做是生产的物品，它们被工人所消费，也可以被看做是原始的生产资料或生产工具。我们决定用后者：对我们来说，劳动不是产品。通常，一种物品被划分为这一类还是列为那一类，取决于个人的观点。所以，同样的物品对某个人来说可能是消费品，而对另一个人来说就可能是生产资料。同样，一个给定的物品，它的性质，常常是由它指定的用途所决定的。理论文献，尤其是早期的理论文献，充满了对这些问题的讨论。我们指出这一点，让读者去参考就足够了。而下面的问题相对来说是更重要的问题。

人们常常根据物品与最终消费行为的距离按顺序将物品分类。消费品排在第一位，直接产生消费品，用来生产消费品的组合中的物品居于第二位，依此类推，逐渐到更高或更远的位次。一定要记住，只有那些已在消费者手中，为消费做准备的物品才能被排在第一位，而例如面包师手中的面包，严格地说，只有当它与送面包人的劳动结合在一起时才能被列为第一位。位次较低的物品，如果不是自然界直接给予的，那就总是由位次较高的物品相组合而产生的。尽管这种结构图可以用另一种方式构建，但为了我们的目的，最好还是按照该种物品曾经从中出现过的最高位次把它列入那个最高位次。例如劳动就是处于最高位次的货物，因为劳动在所有生产的最开始就出现了，而不管它也出现在其他任何阶段。按照生产过程或者组合的顺序，每一种物品都通过添加其他列为较高位次或者较低位次的物品而成长为消费品；在这种添加方式的帮助下，它逐渐走到消费者面前，就像一条河流，借助于流进来的各条小溪，冲破岩石的阻挡，越来越深地在



The
Business
Cycle

经济
周期
循环论

地面上形成一条大的河流。

现在必须考虑这样一个事实，即当我们按照由低至高的顺序来看位次时，物品就逐渐变得模糊起来，没有定形；它们越来越失去自己的特征形状，即预先决定它们只作一种用途而不作其他用途的那些明确的特征。当我们沿着物品的位次顺序走得越来越高，就会发现物品越来越失去它们的专门性，即它们为达到特定目的的效能；而且它们潜在的用途越广泛，它们的意义就越普遍。我们不断遇到各种货物，它们越来越不容易被清楚地辨别，单个种类相应的变得包含越来越广，就像当我们沿着逻辑概念系统自下往上走时，我们将不断遇到这样的概念，虽然这些概念的数目逐渐减少，内容也逐渐变得空洞，但是它们所包含的范畴将不断扩大。货物的家系图也变得越来越单薄。这仅仅说明，如果我们选择的立场离消费品越远，处于第一位的货物的数量就越来越多，它们都是由较高位次的相同货物形成的。当任何一种货物全部或者部分地是相同生产资料的组合时，我们就可以说，它们在生产上是相关联的。因此，我们可以说，货物的生产关系随着它们所处位次的提高而增加。

这样，如果我们沿着货物的层级向上走，最后我们就会走到生产的最终要素，他们将符合我们的目的。没有必要进一步论证：这些终极要素就是劳动、自然禀赋或“土地”，是劳动提供了服务，土地提供了服务。所有其他货物至少“包含着”两种要素中的一个，多数情况下包含两者。在某种意义上我们就可以把所有货物分解为“劳动和土地”，也就是说我们可以将所有货物看成是劳动服务和土地服务的集合体。另一方面，由于消费品具有直接供消费的特征，它们属于特殊的一类。但是，其余的产品，即“作为生产资料而生产出的产品”，一方面仅是那两个原始生产货物的体现，另一方面也是“潜在的”消费品，或者，更准确地说是潜在消费品的组成部分。至此我们没有为要在它们之



中发现一种独立的生产要素找到理由，而且以后我们也会明白，根本没有这种理由。我们“把它们分解为劳动和土地”。我们也可以分解消费品，并且相应的，我们可以把原始生产要素看做是潜在的消费品。然而这两种观点都只适合于生产出的生产资料；因为它们不是独立地存在。

现在的问题上升为：这两种原始生产要素彼此之间是什么样的关系呢？在两者中是一个比另一个重要，还是它们的作用根本不同？我们不能从哲学的、物理学的，或者任何其他通常的观点去回答这个问题，而只有从经济的观点回答问题。对我们来说，这只是一个为了经济系统的目的如何反映它们之间的关系的问題。然而，在经济学说领域应该被认为是有效的回答，却不能是普遍有效的，而只能说按照理论体系的某个特殊的构造来说是有效的。这样，例如重农主义者回答第一个问题将是肯定的，他们确实更看重土地——这样回答本身是完全正确的。如果说他们这样回答只不过是表明劳动不能创造出新的物质的东西，那么就没有任何反对它的余地了。这只是这样一个问题，即在经济学领域这个概念有多大用处。比如，我们赞同重农主义的这一观点，但这并不妨碍我们对他们的进一步论证持有反对意见。亚当·斯密也对这个问题做了正面回答，但是他认为劳动比土地更重要。这本身也没有错；甚至将这一概念当做一个出发点也是恰当的。它表达了这样一个事实，即土地的利用并不需要我们在非实用上作出牺牲，同时，如果我们想从土地上获得什么东西，我们也可以采用这个概念。诚然，亚当·斯密清楚地把自然界所提供的生产力量看做是自由货物，而实际上，在经济体系里土地并没有被看做是自由的，对于这一事实，亚当·斯密把其归因于地主们对土地的占有。显然他认为，在一个没有土地私有制的社会里，只有劳动才是经济核算的因素。现在这种想法肯定是不正确的，但是他的出发点本身并不因此而站不住脚。大多数古典经济学家都把劳动



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

要素放在第一位——尤其是李嘉图。他们之所以能够这样做，是因为借助于他们的地租理论，他们排除了土地及其价值的决定因素。如果这个地租理论能够站得住脚，那么我们就一定能对这个概念满意。甚至像雷恩这样有独立见解的人也对这个概念满意，恰恰是因为他接受了地租理论。最后，有第三类作家否定地回答了我们的问题。我们是站在这些人的一边的。对我们来说，起决定作用的论点是，在生产过程中，两种原始生产要素是平等的，都是必不可少的，的确这是出于同样的原因，同样的态度。

第二个问题又可以有各种不同的回答，它与第一个问题的回答没有任何关系。例如，埃费尔兹把劳动作为主动因素，把土地看做被动因素。他这样做的理由是很明显的。他认为，劳动在生产中是主动的因素，而土地则是劳动在其上表现自己的客观因素。他说的这一点是正确的，但是他的安排并没有给我们提供新的知识。在技术层面上，埃费尔兹的观点并不可取，但这一方面对我们并不起决定作用。我们仅仅关心在个人的经济思考和行为中这两种原始生产要素所起的作用，并且在这一点上，两者表现的完全一样。劳动与土地一样都是“有经济价值的”。劳动与土地都要受到评价，要根据经济原则来使用，而且两者都要得到同样的经济上的考虑。它们均不涉及什么别的事情。既然在原始生产要素方面再没有什么别的与我们的目的相关，我们就将把它们放在同等的位置上来对待。在这种解释上，我们赞同其他边际效用理论家的观点。

尽管我们对于生产要素——土地，没有什么更多的话要说，但对于另一个生产要素——劳动，我们最好还是要稍微仔细些来研究。暂且不管生产劳动和非生产劳动、直接用于生产的劳动和间接用于生产的劳动这些区别，以及类似的不相关的劳动，脑力劳动和体力劳动、熟练劳动和非熟练劳动的这些区别，我们必须对其他两类区别加以评论，它们如此重要是因为我们要提出一项



对我们至关重要的意见，可以从它们开始。这就是领导的劳动和被领导的劳动之间的区别，独立的劳动和含有工资的劳动之间的区别。初看起来，区分领导的劳动和被领导的劳动的东西是非常根本性的东西。这里有两个主要特点。第一，领导的劳动在生产组织结构的等级中处于较高的地位。这种对“执行的”劳动的管理和监督似乎把领导的劳动从其他类的劳动中提升出来。尽管执行的劳动只不过与土地的各种用途相同，从经济的观点看，它与这些用途的职能绝对相同，但是，领导的劳动相对于执行的劳动及土地的用途，很显然是处于支配的地位的。它似乎形成了第三种生产要素。而将领导的劳动与被领导的劳动区别开来的其他特征似乎也就成为它的性质：领导的劳动有某种创造性，因为它能为自己定出目的。对于独立劳动和工资劳动的区别，我们同样可以追溯到领导劳动和被领导劳动的区别。独立劳动之所以有某种特殊的東西，正是因为它具有领导的劳动的职能，而在其他方面它与工资劳动并没有任何差别。因此，如果一个独立的个人独自进行生产，他同时也做执行的工作，那么可以说，他把自己分成两种类型的人，即一种是领导者，一种是平时所说的工人。

很容易看出，处于较高等级的特点，即监督管理职能本身，并不构成实质上的经济区别。在工业组织里仅仅依据一个工人位于另一个工人之上，即一个工人处于领导和监督的地位这一情况，并不能使他的劳动变成某种性质不同的东西。即使在这个意义上说的“领导者”不动一个手指头，或者对生产没有任何直接的贡献，但是他仍然执行着普通意义上的间接劳动，准确地说就好像是一个看守人一样。更重要的作用似乎可以赋予另一个因素，这一因素在于它能决定生产的方向、方法和数量。即使人们赞同上述较高等级的人在经济上没有多大重要性——虽然在社会学上或许还有他的重要性——但人们在这个做决策的职能上仍然能够看到一种实质上不同的特征。



The
Business
Cycle

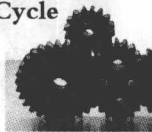
经济

周期

循环论

但是我们立刻看到，在任何工作中都会出现做决策的必要性。一个修鞋匠的徒弟不作出某种决定，不独立的决定某些问题，不管大还是小，他就不能修理鞋。“做什么”和“怎样做”是教过他的，但是他必须具有某种独立性，这是不能被免除的。当一个电机公司的工人到客户家去修理照明系统，甚至他也必须对做什么和怎样做这样的问题作出某些决定。一个代理商可能不得不参与到有关价格方面的决策中，因为在一定范围之内可能把规定货物价格的权利委托给他——然而他既不是“领导”也不一定是“独立者”。现在一个企业的领导或者独立的所有者肯定要对大部分事情作出决定，作出决议。但是做什么和为什么这样做是已经教给他们的了。他首先知道怎样去做：他已经懂得技术的生产和有关的所有的经济数据。这里还有其他需要作出决定的，与修鞋匠的学徒所要作的决定，只有程度上的区别。而做什么已由需求事先给他规定了。他不制定具体的目标，但是给定的环境迫使他按照一定的方式去做。当然给定的数据也可能发生变化，那么他能多么迅速，多么成功地对变化做出反应，就取决于他的能力了。然而执行任何工作都是这样。他的行为并不是根据事情当前的条件，而更多的是根据某些象征，他已经学会了要关注这些象征，尤其是从他的顾客的需求中直接表现出来的趋势。他一步一步地屈从于这些趋势，所以通常只有次要的因素是他所不了解的。然而，从这方面考虑，就可以认为，只要个人在他自己的经济行为中只根据已知的环境得出结论——这也确实是我们在这里所研究的，是经济学一直在研究的——那么究竟是他们领导别人还是被领导就不重要了。前者的行为和后者的行为一样都服从于同样的规则。建立这种规则，并且表明在表面上是偶然的东西实际上是被严格定义的，这是经济理论的一项根本任务。

因此，根据我们的假设，生产资料和生产过程一般没有真正的领导者，或者更确切地说，真正的领导者是消费者。管理工商



企业的人仅仅是执行由需要或需求以及给定的资料和生产方法为他们规定了的事情。个人只有在他们是消费者时，只有在他们表示需求时才会有影响。在这个意义上，每一个人确实都参与了生产管理，不仅是承担企业领导责任的人，而且每一个人，特别是在最狭窄意义上所说的工人。除此之外，个人对生产的领导没有其他任何意义。人们对过去支配经济系统的数据是熟悉的，如果这些数据保持不变，那么这个系统就会以同样的方式继续下去。人们对数据可能经历的变化并不熟悉，但是从原则上讲，个人会尽可能地追随这些变化。他不会自发地改变任何东西；他只是改变那些环境已经正以自己的准则改变的东西；他排除数据与他的行为之间的差异，如果给定的条件发生变化，而人们仍然试图继续以同样的方式行动，就会产生这种差异。当然任何个人都可能采取与我们的观点所假设的完全不一样的方式行动；但是只要变化的产生仅仅来源于客观压力的需要，那么经济系统中的任何创造性的角色都不存在。如果每个人的行为方式不一样，那么就会出现实质上不同的现象，这是我们将要看到的。但我们在这里仅仅是想要说明经济事实的内在逻辑。

根据我们的假设也可以推断出：劳动的数量决定于给定的环境。这里我们要附加考虑一个先前留下没有回答的问题，即在任何时候劳动供给量的大小。很显然，一定数量的人做多少工作，这不是在一开始就严格确定的。如果我们暂且假定，所有雇佣个体的劳动的最佳可能性是已知的，从而就有着这种雇佣的严格确定的尺度，于是在这个尺度上的每一点，每一种具体劳动的雇佣的预期效用就可以与伴随着雇佣产生的非效用相比较。来自于日常生活的众多的声音提醒我们，涉及我们日用面包的劳动是一项沉重的负担，人们只有在不得已时才去承担，并且只要有可能人们就会将其扔掉。这里明确地显示了一个工人将要完成的工作量。在每一个工作日的开始，这种比较自然总是有利于所要承担



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

的工作的完成。然而，如果你在想要的满足上前进得越远，对工作的动力下降得就越多，同时，它所比较的数量，就是劳动的非效用，就会增加；因此这种比较逐渐变得越来越不利于工作的继续，直到对每个工人来说，当劳动所逐渐增加的效用与逐渐增加的非效用达到彼此平衡这一时刻到来为止。当然，这两种力量的强度因人而异，也因国别而异。在这些差异中，存在一个本质的说明因素来说明个人历史和国家历史的形成。但是理论原则的实质并不受它们的干扰。

因此，劳动和土地的服务只是生产力量。衡量任一质量的劳动的数量肯定是存在困难的，但这是可以办到的，就像我们在原则上对土地的服务规定某种物质上的衡量不会有困难一样，而不管在实际上这件事可能是多么复杂。那么，如果只有一种生产要素，比如，如果一种质量的劳动能生产所有的货物——并且通过假定所有自然所赋予的东西为自由品，那么对它们来说就不会产生经济行为的问题，这种假定是可以设想的——或者如果两种生产要素分别起作用，因而每一种都只为自己生产不同的产品，那么这种衡量就是从事实的人为了他自己的经济计划所必需的。例如，如果某种确定价值的消费品的生产需要三个单位的劳动，而另一个同样价值的消费品需要两单位的劳动，那么这个生产者的行为将是确定的了。然而实际上，情况并不是这样。事实上，各种生产要素总是一道起作用。比如说，如果现在生产一种确定价值的某种货物需要三单位劳动和两单位土地，而生产另一种货物需要两单位的劳动和三单位的土地，那么生产者将如何在这两者中选择呢？显然需要一个标准来对这两种组合进行比较；需要有一个共同的标准。我们可以把这个问题称为配第的问题。

由这个问题的解决，我们得到了归属理论。生产者个体想要衡量的是他的生产资料数量的相对重要性。他必须借助于一种标准来规范自己的经济行为；他需要各种指标，依靠这些指标来做



事。总之，他需要一种价值标准。但是他只是直接对他的消费品才有这些标准；因为只有这些消费品能够立即满足他的需求，这种对消费品需要的强度就是这些货物对他的意义的基础。对他的劳动服务和土地服务的储存量而言，首先就没有这种标准；我们现在还可以再补充说，对于他的被生产出来的生产资料来说，同样也没有这种标准。

很显然，这些其他货物之所以有它们的重要性，仅仅在于它们同样是为满足直接需求服务的。它们为需求的满足作出贡献，正是因为它们对消费品的实现有贡献。因此，它们从后者那里获得了自身的价值；消费品的价值，如果有，那么就好像是回射到它们身上。价值“归属于”它们，依赖这种归属的价值，在每一种经济结构中，它们获得了自己的地位。所以，要对生产资料的储存量或者对两个原始生产资料中的一个的总价值进行确切的表述，并不总是可能的，因为这种总价值常常是无限大的。然而，对于一个从事实生产的人或者对理论来说，知道这个总价值也是没有必要的。这绝不是一个放弃每一个生产可能性的问题，也就是放弃存在性的问题，而仅仅是为达到这一目的或另一目的来安排一定量的生产资料的问题。例如，一个孤立的个体，如果他没有两种原始生产要素中的任何一个，就根本不能从事生产（或者生活），他也就不能对任何一个生产要素的价值进行确切的表述。如果从这个范围上说，穆勒认为劳动服务和土地的服务是不确定的以及是不可衡量的，他的观点就是正确的。但是他又进一步说，在一个特定的情况下，人们绝不能对一个产品说出它的“自然”份额和劳动份额，这种说法就是错误的。诚然，从物质上说，这两者是不能划分开的，但就经济体系的目的来说，这种划分是不必要的。对于后者来说，每一个人都十分清楚地知道什么是必须的，也就是，它的满足的增加，有多少是归因于每一种生产资料的任何少量的增加。然而，在这里我们不打算对归属理



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

论问题做更深入的研究。

与消费品的使用价值相比较，生产物品的这种价值不同，它是“收益价值”，或者也可以像某些人所说的，是生产力价值。与前者的边际效用相对应的是后者的边际生产用途，或者用一个常用的术语：边际生产力。每一单位劳动服务或土地服务的重要意义是由劳动或者土地的边际生产力给定的，因此，它被定义为：借助于一单位劳动服务或土地服务的给定存量，至今所生产的最不重要的一单位产品的价值。这个价值表明了在新的社会产品的价值中，每一个别劳动服务或土地服务所占的份额，因此就能够被明确地称为某种劳动或土地服务的“产品”。对一个不完全懂得价值理论的人来说，以上这些简短的说明并不能表达它们的全部意义。这里我给读者指出一本书：J.B.克拉克的《财富的分配》，在这本书中作者精确地表达了这种理论。这里，我只想说，从一种纯粹的经济论述的目的考虑，这种描述是“劳动产品”一词的唯一精确的含义的表达。在这里我们仅仅在这个意义上使用它。也是从这种意义上我们说，在一个交换经济中，土地和劳动所提供服务的价格，即地租和工资，是由土地和劳动的边际生产力所决定的，因此在自由竞争情况下，地主和劳动者获得了他们所拥有的生产资料或者生产方式的产品。在现代理论结构中这个命题几乎是没有什么争议的，在这里我仅仅是提及一下。在以后展开的论述中，这个命题将会变得更加清楚。

下面这一观点对我们来说也是相当重要的。实际中，个人是这么容易地利用他所拥有的生产资料的价值，因为个人在经验上对这些生产资料所能生产出的消费品是很熟悉的。由于生产资料的价值依赖于所生产的消费品的价值，所以，当要生产迄今为止尚未生产过的消费品时，生产资料必须改变。同时由于我们希望忽视或者不顾这个给定经验的存在，并让它在我们眼前出现以便研究它的本质，所以我们必须从这一点开始，在这一点上个人



对如何在现有的各种使用可能性之间作出选择还不是很清楚。于是个人将首先使用他的生产资料生产那些当前他最需要满足的物品,然后将逐步生产那些需要的迫切性不断下降的物品。此外,每走一步他都将考虑,由于为了满足当前选定的需要而使用生产的货物,那么有什么其他的需要的感觉就必然得不到满足。只有当更迫切的需要的满足不会因当前的选择而变得不可能时,那么每一步的选择才会是经济的。只要还没有作出选择,那么生产资料的价值就是不确定的。对于每一种所考虑的使用可能性,相应的每一增量都将有一种特定的价值。那么在这些价值中哪一个与任意的增量一定有联系,这只有在作出选择之后并且经受住了经验的考验,才能显现出来。一个给定的需要在比它更迫切的需要得到满足之前是不会得到满足的,这一基本条件最终将导致这样的结果,就是所有的商品都将在它们不同的可能的用途之间进行划分,使得每一种商品的边际效用在它们所有的用途中相等。在这样的安排中,个人在给定的条件下并从他自身的观点看就找到了最好的可能的安排。如果他这样行动,那他就可以说,他已经尽其所能地充分利用了这些环境。他将努力实现他的商品的这种分配,改变每一种所考虑的和执行的经济计划,直到达到这种分配。如果没有可以借鉴的经验,那他就必须探索着一步一步地实现这种分配。如果可以从先前各经济时期已经积累的经验中获得这种经验,他就会试着遵循同样的路径。如果这种经验所要表达的条件发生变化,那么他就会因新条件的压力而屈服,并且调整自己的行为 and 评价以符合新的条件。

在所有的情况下,都存在着一一种确定的方法使用每一种物品,因此有一个明确的需要满足,反映这种需要的商品的各自增长都有一个效用指数。这个效用指数能表明每一增长在个人经济中的地位。如果产生一种新的使用生产资料的可能性,就必须根据这个价值来考虑它。然而如果我们返回到个人的“选择行



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

为”，这个选择行为是已经作出的并且已经实现了这个效用指数，那么我们会发现在每一种情况下，是另一种而不是这个确定的效用起决定作用。如果我已把某种商品按照三种使用的可能性进行划分，当第四种使用的可能性出现时，我将会根据前三种已经实现了满足状态去考虑它。然而就这三种划分来看，这个效用并不起决定作用，因为效用只是在划分的决策已经作出之后才产生的，但是对每一种商品而言，最终都存在一个确定的效用尺度，这个尺度反映了该商品所有用途的效用，并且提供了这种商品的一个确定的边际效用。就一种生产资料而言，也提供了同样的东西，正如我们已经说的，通过它的“产品”，或者根据维塞尔的表述，通过它的“生产贡献”。

既然所有的生产都包含着在各种竞争的可能性之间进行选择，并且总是意味着放弃其他物品的生产，那么产品的总价值就绝不是一种净收益，而只是在减去如果可以生产出来的而实际未生产的其他产品的价值之后的余值。后者的价值代表对所选的产品反向论据，同时也衡量了它的需求强度。在这里我们遇到了成本要素。成本是一种价值现象。在最后的分析中，对于生产者而言，生产某种产品所花费的成本就是那样一些消费品，它们本来可以通过使用相同的生产资料生产出来，而由于选择生产现在的产品不能生产出来。因此使用生产资料包含着一种牺牲，在其他生产资料方面就像和在劳动方面一样。当然，在劳动方面还有另一个条件必须满足，就是每一次劳动的支出都必须产生一种效用，这个效用至少能够弥补由于劳动支出所产生的反效用。然而，这绝不会改变这样一个事实，即在这个条件的限定内，个人选择劳动支出的行为，与他选择其他生产资料支出的行为是完全一样的。

因此，没有得到满足的需要绝不是不重要。随处可见它们的效应，每一个生产决策都必须与它们作斗争。沿着一个给定的



方向,生产者将生产推得越远,这种斗争就变得越困难;也就是说,一个特定的需要越是得到满足,在同一线上想要得到更多的这一欲望的强度就会越小,因此,通过进一步生产该商品所得到的满足感的生长就越少。此外,伴随着这个方向的生产所带来的牺牲也在同时增加。因为,为生产这种产品所用的生产资料必须从越来越重要的需求类型中抽出来。从某一个方向的生产中获得的价值因此就不断变得越来越小,最终近乎消失。当这种情况发生时,这种具体的生产也就走到了尽头。所以我们在这里可以谈到一种生产中的收益递减规律。然而,这同物质生产递减规律有着完全不同的意义,我们的命题是否有效合理与物质生产递减规律是毫不相干的。显然,成本不断增长的经济规律最终会起作用,即使物质的命题没有效,不合理,即使它的反面是正确的。因为即将作出的投资的价值最终会上升很多,以至于通过生产所得的效用的增加将消失,即使这种投资的物质数量不断降低。如果后者变为现实,那么很显然,每一个人的需要得到满足的条件会达到一个较高的水平,但是本质的现象不会因此而有不同。

因此,实际上生产者对生产成本要素的考虑,只不过是考虑使用生产货物的其他可能的生产方式。这种考虑构成了对每一种生产使用方式的制约,而且成为每一个生产者所遵循的准则。但在实际上,很快习惯就把它提炼成一句简短方便的表述,使每一个人都能使用它,而不必每一次都重新构造它。生产者用它在现实中工作,在必要的时候调整它以适应变化的环境;在那里,需求与现有的资料之间的所有关系都被描述了,而且大体上都是不自觉地形成的;在那里生产者的所有生活条件和他的经济地位都被反映了。

成本,作为生产资料其他潜在使用方式的价值表现形式,构成了社会总资产资产负债表的负债项目。这是成本现象最深刻的意义。生产者的商品的价值必须同这个概念区分开来。因为成本所



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

代表的——根据假设——是实际创造出来的产品的更高一层的总价值。但是根据上面的叙述，在生产边际上，两者在数量上是相等的，因为这些成本上升到产品的边际效用的高度，因此也上升到参与生产资料构成的高度。在这一点上出现了相对最好的位置，通常它被称为经济均衡，只要保持给定的数据，这个均衡在每一个时期都会以自身的方式重复。

这里有一个非常值得关注的结果。在那里可以得到这样的结论：首先，每一产品的最后增量将在得到的效用不高于成本的情况下生产出来。如果对这句话正确理解，就会发现它确实只是一个显然的道理。但是，进一步说，可以得到这个结论：一般而言，在生产中不会得到超过生产货物的价值的剩余价值。生产只能实现在经济计划中预先安排的价值，这个价值是早先已经潜存于生产资料价值中的价值。也是在这个意义上，而不只是上面所说的物质意义，我们说生产不“创造”价值，意思是，在生产过程的进程中不会发生价值的增值。在生产完成它的工作之前，未来对需求的满足，完全取决于对必要生产资料的拥有，就像这之后完全依赖于对产品的拥有一样。个人将努力避免前者的损失，就像他努力避免后者的损失一样，他放弃前者也正像放弃后者一样只是为了得到同样的补偿。

现在归属的过程必须回到根本的生产要素上，即劳动和土地的服务。它不能停止在任何被生产出来的生产资料上，因为那样的话它们中的每一个都会重复相同的争论。因此，直到现在没有一种产品能显示它有超过它所包含的劳动和土地服务价值的剩余价值。就像我们先前把生产出来的生产资料分解为劳动和土地一样，现在我们看到，它们在价值评价过程中只是暂时的项目。

因此，在一个交换经济中——暂且我们稍微提前一点预测——在自由竞争下，所有产品的价格必须与体现在产品中的劳动服务和自然服务的价格相等。因为这个价格就是生产以后产品



所得到的价格，就一整套必要生产资料来说它必须是预先可以获得的，因为依存于生产资料的恰恰与依存于产品的一样多。每一个生产者都必然将他们的总收入转让给那些为他们提供生产资料的人，而且由于这些人又是某个其他产品的生产者，他们也必然将自己的收入转让出去，直到最后整个原始总价值回到劳动和自然服务的提供者手中。不过，我们稍后将回到这个问题。

这里我们接触到成本的第二个概念，就是交换经济的成本。商人们把那些他必须支付给其他个人以获得商品或者获得为了生产产品所用的资料的总货币额看做是他的成本，也就是他的生产费用。为了将他的核算更完整，我们把他的个人努力的货币价值也算在成本之中。那么在本质上，成本就是劳动和自然服务的总价格之和。而且这些价格之和必然总是等于从产品中获得的收入。因此，在这个程度上，我们说生产必然在实质上没有源源不断的利润。说经济系统在其最完美的条件下不会产生利润，这是一个矛盾。可是如果我们还记得我们论述的意义，这就不再矛盾了，至少部分地不矛盾了。当然我们的论证并不意味着，如果经济系统处于完全均衡的状态，它的生产就没有结果，而只是说，生产的结果将全部流向原始生产要素。正如价值是我们贫困与否的象征一样，利润也是不完善的象征。然而矛盾仍然部分地存在着。显然，生产者一般确实获得的东西远超过他们付给劳动的工资以及他们可能拥有的土地的地租。难道就没有一个一般意义上的净利润率，即超过成本的剩余吗？竞争可能冲刷掉一个部门的个别剩余利润，但是它不会销毁所有生产部门所共有的利润。但是姑且假定生产者获得了这种利润。那么相应的他们就必须对其拥有的产生利润的生产资料进行评价。既然这些生产资料要么是原始的生产资料，即个人努力或者自然的力量，这样我们就回到我们原来的地方；要么就是被生产出来的生产资料，这样它们必然相应的被赋予更高的评价，也就是说，体现在它们身上的劳动



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

和土地服务必然得到比其他的这种服务更高的评价。然而，那是不可能的，因为劳动者和地主能够与先前投入的劳动和土地的数量进行非常有效的竞争。因此，净利润是不会存在的，因为即使生产过程在这么多独立的企业中分割开来，原始生产性服务的价值和价格总是会吸收产品的价值和价格。我不想让读者感到太多厌倦，我把本应在这里进一步分析的放在后面分析。

这一点不像某些读者可能看到的那样，甚至与古典学说相对立。价值的成本理论，尤其是李嘉图的劳动理论，非常强烈地表明了相同的结论。某些理论趋势，比如把所有各种收入，甚至有时把利息都称为工资的这种趋势，就是用它来解释的。在古典时期如果这一点没有被明确地表达出来，这是因为首先年纪较长的经济学家对认可他们自己的理论的推论不是非常严格。第二是因为我们的结论似乎显得与事实过于相悖。庞巴维克确实是第一个说出这一观点的人，即如果生产过程想要在理想的状态下进行，那么产品的整个价值必须在原则上根据劳动和土地进行划分。这自然就要求整个经济系统必须精确地调整适应所从事的生产，所有的价值都必须与数据恰好相适应；而且要求所有的经济规划都一起和谐地运转，没有任何事情破坏它们的执行。然而，庞巴维克也指出，有两种环境会反反复复破坏这种产品价值与生产资料价值之间的均衡。第一个环境被称为摩擦。有无数的原因使得经济有机体不能十分快速地运转。错误、意外、惰性，等等，以人们皆知的方式，成为损失的不断的源泉，但也是利润的源泉。

在我们转到庞巴维克所提到的第二个环境之前，让我们在这里先插入几句关于两个相当重要的因素的话。第一个就是风险因素。有两种风险可以被区分，一种是生产技术失败的风险，这里我们可以包括由于上帝的行为而遭受损失的危险，另一个是商业失败的风险。只要这些危险可以被预测，它们就直接对经济计划起作用。商人们要么把风险的保险费包括在他们的成本会计中，



要么他们将有开支以防范一定的危险，或者最后他们将考虑——均衡——生产各部门之间风险的差异，这只是为了避免风险最高的部门，直到后者因此而产生的价格增长能提供一种补偿。这些将经济风险平衡的方法，在原则上没有一个能创造利润。一个通过任何方式，小心采取行动以防范风险的生产者——通过建筑水坝、机器保险等等——他肯定会在保护其生产成果方面得到益处，但通常他也要付出相应的成本。风险保险金对于生产者来说并不是收益的源泉——至多对保险公司来说是这样，保险公司可以从中直接获得中间利润，主要是通过把许多风险汇总起来——因为随时间的发展，当需要的情况发生时，要靠它来支付。同时，对较大的风险的补偿只在表面上是较大的收益：它必须乘上一个概率系数，这样它的真实价值再一次被降低——而且正是减少了剩余的数额。任何只消费这个剩余的人，将在事情发展过程中为之付出代价。因此，经常赋予风险要素独立的角色，以及有时候赋予与风险有关的独立收益，都是没有多少意义的。当然，如果风险不是预先所料的，或者无论怎样都不是在经济计划中所考虑到的，那么情况就不同。这样，风险一方面就成为暂时损失的来源，另一方面成为暂时所得的来源。

这些所得和损失的主要源泉——这是我在这里想考虑的第二个因素——是数据的自发的变化，而这些数据是个人所习惯考虑的。这些变化创造了新的环境，而且适应它是需要时间的。在适应发生之前，成本与收入之间的大量的积极与消极的脱节在经济系统内发生了。适应总是有困难的。在多数情况下，即使对已经变化的事物的状态的知识，我们也不能像期望中那样快地得到。从知识中得出结论也是很大的一步，在没有准备，缺乏资料等等情况下，这是会遇到很多障碍的。但是相对于以前，所有产品都完全适应，往往是不可能的，而且尤其是对于耐用生产者物品更是不可能。在货物完全磨损之前，它们必须经历的时间里，环境



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

条件的变化不可避免地会发生，这就产生了李嘉图在他书中第一章第四部分所考虑的决定它们价值的特点之一。它们的收益与它们的成本失去了所有的联系，而且只有这样接受：它们的恰当的价值被改变了，但是却不可能修改相应的供给。这样，在一定意义上，它们就变成了一种特殊的收益，而且可能高于或者低于包含在它们自身的劳动服务和土地服务的总价格中。它们出现在商人眼中就好像自然事物出现在他的眼中一样。像马歇尔那样，我们称之为准地租。

然而，庞巴维克谈到了第二种情况，这种情况可能改变归属的结果，而且可能阻止产品的一部分价值在劳动和自然的服务中表现出来。正如人们所知道的，这是在所有的生产中包含的时间的流逝，除了那种为了维持生命的原始努力的瞬间生产。因为时间的流逝，生产资料就不仅仅是潜在的消费品，而是被一种新的本质上的区别，从消费品中区分开来，即时间距离，把它们与能被消费的货物分割开来。生产资料是未来的消费品，所以价值比消费品低。它们的价值不会耗尽产品的价值。

在这里我们接触到一个非常微妙的问题。但是由于它的重要性对于本书的论述是有限的，因此我们在这里将只问我们自己一个问题。在一个经济系统正常的进程中，生产过程一年一年地遵循着相同的路线，所有的数据都保持不变，那么，生产资料与产品相比较，是否存在系统对价值的低估呢？这个问题可以分解为两个问题：除去客观的和个人的风险系数，在这样一个经济系统中，系统的和一般的评价，对未来的满足能否比对当前同样的满足更低呢？除了时间流逝本身对评价的影响外，在这个经济系统里，在时间的发展中所发生的事能否确立这些在价值上的区别？

对第一个问题的肯定回答听起来好像是很有道理的。当场给予某种礼品肯定比答应在将来某时给予更受欢迎。然而，这不是这里的问题，而是对收入的有规则波动的评价。如果可能，



让我们想象一下下面的情况。某人享有一笔终身年金，他要求在他的余生中，这笔年金的种类和购买力保持绝对不变。这笔年金数目足够大，足够安全，使他不必为防备特别紧急情况和可能遭受的损失而另创基金。他知道自己很安全，不会发生对其他人承担的义务，也不会有突发的欲望。没有按利息来投资储蓄的可能性——因为，假定如果我们有这种可能，我们就要事先假定利息因素，那么我们会危险地接近循环推论。现在，处于这种状况的人，会不会认为他的年金的未来分期支付远不如那种在时间上更早支付的情况呢？他会——总是从个人的生命风险中跳出来——相对现在的支付，更容易地放弃未来的分期支付吗？显然不会，因为如果他确实这样做了，即如果他对放弃一次未来支付比对放弃一次在时间上较近的支付用更少的补偿，那么他会发现，到头来，他所得到的总的满足小于他可能得到的。因此，他的行为导致他的损失，这将是不经济的。然而这种行为，正像在其他方面经常发生的违背经济理性规则的行为一样，也是可能发生的。但是这种现象的发生并不是应该存在的这些规则本身的一个要素。当然，我们在现实生活中所遇到的大多数例外情况并不是“违背”，而是因为我们的假设与事实不相符合。可是，当我们发现对当前的享受估价高得惊人时，尤其是针对儿童和原始人的情况，那么摆在我们面前的就仅仅是要解决的经济问题和人们主观的经济观点之间的不一致：儿童和原始人只知道瞬间的生产。在他们面前，未来的需要并不是显得小一些，而是他们根本看不到这种需要。因此他们经受不住那种决策的考验，而这种决策是需要有一个更广阔的视野的。这是很显然的，但是通常他们也不需要做这样的决策。一个人如果能够把握需求以及达到满意的手段这双重要素，那么他可能在特殊的场合下会嘲笑这个结论，即任何倾向一方的替换意味着满足的损失，但是在原则上他不能否定这个结论。



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

但是我们的第二个问题是怎样的呢？难道生产过程不能以一种与我们的经典例子的假设不相适应的方式进行吗？难道货物的持续流动不能在有时更弱一些，在有时更强一些吗？尤其是，一个更能多产的生产方法需要更多的时间这一事实，难道不一定影响当前货物的价值——当然只有拥有这种价值才有可能选择它——从而构造时间作为循环流动的一个因素？我们对这个问题的否定回答可能很容易被误解，而且只在后来将获得它的全部意义。我并不否认在经济生活中时间要素的重要性，而只是用一种不同的眼光去看待它。引进一种生产性更强，而同时也更消耗时间的生产过程这个问题，与时间因素是如何影响它的问题，是两个截然不同的问题。我们现在并不是谈论新过程的引进问题，而是谈论由给定过程所构成的循环流转，这些给定的过程已经处于正常运转的状态中了。在这里越是有成效的生产方法，就像任何其他方法一样，立刻产生成果，不管它的时期可能有多长。显然，一种生产方法只有当它能生产比各个成效较小的生产过程的总和所提供的产品更多时，它才能被称为“更有效的”，

这些较小成效的生产过程之和是在相同的时间内，用相同数量的生产要素可以执行的。当劳动和自然力量的必要数量已经给定，用这种方法的生产将会无限地重复下去，而不必进行任何选择，而且产品流也会持续下去。但是即使情况不是这样，也不会低估未来产品。因为，如果生产过程定期地生产出产品，那就仍然不会有等待的状态，因为消费能使自己适应生产，而且以同样的速度在单位时间内连续地流动，因此对未来的产品就不会有低估的倾向。如果持有现在的物品能保证在未来我能得到更多的物品，那我很可能会评价现在的货物比未来的货物价值更高。但是当我被确认有更丰富的商品流入，而且我的行为已经适应了这种情况，我就不再这样做，我对现在和未来的估价必然是相等的。那么未来“更多的”货物将不再依赖于对现在物品的拥有。我们



也可以将我们持有年金的人的例子扩展应用到这种情况。假定他至今每月都已经得到1000美元。然而现在，他被提供在每年末获得20000美元代替先前的每月领取。那么现在，直到第一年的分期付款到期为止，时间因素本身可能让人感到很不高兴。然而从收到这次付款之后，他将看到他的情况被改善了，而且他确实会按这年全部增加额为8000美元来估计他的改善程度，而不只是按其中的一部分估计。

同样的论证也适用于节制因素，等待的必要性，等等。在这里我请读者特别参阅庞巴维克的说明。对我们来说，只需要精确地表达我们的观点。也不能简单地否定这种想象的存在。但是实际上它比所表现的外表要更复杂，而且值得注意的是，它的本质和它的外在表现还没有得到深入的分析。在这里我们必须能够把一种生产工具的创造过程从一旦把它创造出来而对它使用操作的过程中区分开来。不管在前者中节制的角色是什么样——我们将不得不反复谈到这一点，首先是在下一章讨论储蓄中——在后者中，等待的必要性肯定不会重新地出现在生产过程的每一次重复中。人们不需要“等待”经常性的收益，因为当人们需要它的时候，会很自然地得到它。在正常的循环流动中，人们不必定期地抵制即刻生产的诱惑，因为如果人们屈服，他的情况就会立即变得更坏。因此在不消耗收益源泉意义上不会发生节制的问题，因为根据我们的假定，除了劳动和土地之外没有其他可以获得收益的源泉了。最后，难道节制因素在正常的循环流动中不能起作用，因为如果它对生产工具的最初创造是必须的，那么它在以后的正规产出中就必须得到补偿？首先，在我们的进一步考察中将会发现，在对必要的生产要素的提供中，节制只起了非常次要的作用；具体地说，即新的生产方法的引用从整体上说并不需要有事先的货物积累。其次，把节制看做是成本的一个独立要素，在这种情况下意味着把同一个项目计算两次，正如庞巴维克曾经表



The
Business
Cycle

经济

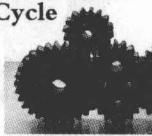
周期

循环
论

述的。无论等待的性质是什么，它肯定不是我们在这里所考虑的经济过程的一个要素，因为一旦循环流动过程建立，在支出或者生产努力和需求的满足之间就不会留下任何缺口。按照克拉克教授的结论性的描述，这两者会自动地同时发生。

归属理论解释了所有单个物品的价值。这里只是补充说明一点，个别价值并不是独立的，而是互为条件的。这个规则唯一的例外存在于这样的情况，即那种不能由另一种商品替代的商品，这种商品只有用这样的生产资料：它们不能由其他生产资料替代，而且它们也不能被用在其他地方。这样的例子是可以想象的，例如在由大自然直接提供的消费品的情况下，它们就可能发生，但它们只是一种可以忽略的例外。所有其他商品的数量及其价值都处在一种严格的相互关系中。这种关系是通过它们作为互补品的关系、交换使用的可能性以及替代关系所表达的。即使两种商品只有一个共同的生产要素，它们的价值也仍然是相互联系的，因为两种商品的数量，以及因此产生的价值，取决于这单一要素的配合，考虑到它们两者共有的生产要素，它们将遵从等边际效用规则。几乎没有必要指出：尤其是由劳动这一生产要素产生的生产关系，实际上包括了所有的商品。对每一种货物的数量的决定，从而对其价值的决定，都受到所有其他货物的价值的影响，所以只有考虑了这些价值之后，才能作出完全的解释。因此我们可以说，每一种货物的价值对每一个人形成一个价值体系，其中各个要素是相互依存的。

在这个价值体系里，一个人的整个经济都被表现出来，包括涉及他的生活、他的观点、他的生产方法、他的需求的所有关系，他的所有经济组合。一个人绝不会对这个价值体系中的所有部分同时意识到；相反，在任何时候，很大部分倒是处于意识范围之外。而且，当他为自己的经济行为作出决策时，他并没有关注这个价值体系里所表达的所有事实，而只是关注手头现有的



某些指标。在日常生活中，他根据一般的习惯和经验采取行动，对每一种商品的每次使用，他都从货物的价值开始，而这个价值是经验告诉他的。但是这种经验的结构和本质是由这个价值体系给定的。这种相互调整的价值，是通过个人一年一年地实现的。正如已经提到的，现在这个价值体系表现出一种非常值得关注的稳定性。在每一个经济时期都存在这样的趋势：价值体系又转到先前旧的轨道上，再一次实现相同的价值。即使这种连贯性被打破，某种持续性总是会保存下来；因为即使外部条件改变了，这也绝不是要做一种全新的事情的问题，而只是使先前做的事适应于新的条件。曾经建立的价值体系，以及给定的要素组合总是作为每一个新的经济时期的出发点，因此可以说总有一种对它们有利的推测。

对于个人的经济行为来说，这种稳定性是不可缺少的。实际中，在大多数情况下，他们不能从事那种为重新创造这种经验所必需的脑力劳动。事实上我们也看到，过去各个时期货物的数量和价值部分地决定着随后各时期货物的数量和价值，不过仅从这一点还不能解释这种稳定性。显然一个重要的事实是，这些行为规则已经经受住了经验的考验，而且每个人都认为，就整体来说，他们除了继续按照这个规则行动之外，没有什么行动比这样更好了。我们对价值体系的分析，这个价值体系就好像是这座经验之山的地质学，也向我们表明了，在人们的需求和视野给定的情况下，货物的这些数量和价值实际上可以解释为在周围环境条件给定情况下的合理的结果。

因此，这种在个人行为里的经验方式绝不是偶然的，而是有合理基础的。在一定条件下，有一种经济行为能够在现有的手段与可能的最好的方式所满足的需要之间建立一种均衡。我们所描述的价值体系与经济均衡的位置是相对应的，而这种经济均衡的构成部分是不能改变的（如果所有的数据保持不变），否则，个



The
Business
Cycle

经济

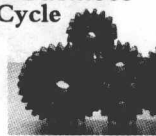
周期

循环
论

人就会觉得他的境况比以前差。因此，只要问题是使自己适应条件，而且只是服从经济系统的客观需要，而并不是期望改变它，那么对于个人来说就只有一个并且是唯一的一个行为方式采用，这个行为的结果将保持不变，只要给定的条件也保持不变。

假定读者对竞争与垄断情况下的交换和价格的一般理论是熟悉的，我们就可以顺便注意到，普遍存在的交换可能性很自然地将改变每个人的价值体系。根据根本的原理，资源的各个单位在可能的各种用途之间分配，以产生相等的边际满足，这个根本的原理当然将仍然起作用。在交换经济中，我们可能这样表述这个根本原理：对所有的家庭来说，价格必须与消费品的边际效用成比例；同时对所有的厂商来说，产品的价格必须与它们的边际生产率成比例。但是实际中一个新的现象产生了，即生产者将不再按照对于他们来说这些产品所具有的任何“使用价值”来估计产品的价值，而是按照生产者最后所获得的产品的效用来估计。每个人对自己的产品的评价尺度，以及因此产生的每个人对他自己可能拥有的生产资料的评价尺度，将由这些商品的价值尺度构成，即用通过出售这些生产资料的服务所获得的收入来交换或者买入的商品。完成这些操作的最有利的途径是根据经验找到的，每一种商品或者生产性服务都将按此来评价。

在交换经济的每一个时期，我们所能观察到的所有无数的交换，在总体上构成了经济生活循环流动的外部形态。交换规律向我们展现了根据给定的条件，这种循环流动是怎样得到解释的；它也告诉我们，只要这些条件保持不变，为什么这种循环就不会改变，以及为了让自己适应这些条件的变化，这种循环流动为什么改变和是怎样改变的。在假定条件保持不变的情况下，在每一个连续的时期内，同一种类、同一数量的消费品和生产者货物就会被生产出来和被消费。因为实际上，人们是根据经过反复证明的经验来采取行动的，而且我们认为，在理论上，他们是在给定



的条件下,按照现有方法的最佳组合的知识采取行动的。但是在各个连续时期之间还有另一种联系,因为每一个时期都会使用其前一时期为它准备的物品,而且每一时期也会生产货物供下一时期使用。为了使陈述简单化,我们现在将这样表述这一事实,假定每一时期只消费上一时期生产的产品,而且只生产将在下一时期被消费的产品。这种让两个经济时期相吻合的办法不会改变任何实质性的东西,这是很容易看清楚。根据这个假定,每一种消费品都需要两个经济时期才能完成,不多也不少。

现在,我们要对每一时期中为了执行这个简单化的经济过程所必需的交换进行分类。首先,我们把那些仅仅为了将所得的东西再转出去而执行的交换排除在外。理论表明,在每一种贸易经济中必然存在大量的这样的交换,然而在这里,我们对这些纯粹技术性的交易并不感兴趣。第二,在每一种贸易经济中都会发生劳动和土地的服务对消费品的交换。毫无疑问,这类交换体现了一个经济系统的商品流的绝大部分,并且连接了它的来源和出口。但是劳动者和地主是为了已在他们手中的消费品而出售他们的生产性服务,这些生产性服务只在每一时期末才产出产品。进一步说,即使他们的某些服务是用来生产生产者的商品,他们出售他们的生产性服务也是为了消费品。在每一时期,那些还没有包括在所观察的时期内将使用的生产资料之中的劳动和土地服务,将用来交换上一时期已经完成的消费品。这种说法中有与事实相反的东西,只是为了让说明简单化,它并不影响原则。很清楚,在这种交换之前,是谁拥有劳动和土地服务。但是在交易中谁是另一方呢?在交换之前,用来支付这些服务的消费品在谁的手中呢?答案是:在这一时期那些需要劳动和土地服务的人,也就是想把前一时期生产出来的生产资料通过追加更多的劳动和土地服务转变成消费品的人,或者是那些想生产新的生产资料的人。为了简单化,我们假定,那两类人在所考查的所有时期做相



The
Business
Cycle

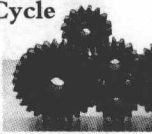
经济

周期

循环论

同的事情，也就是要么持续生产消费品，要么持续生产生产性货物——这是符合具有劳动分工的贸易经济的原则的。于是我们可以说，前一时期生产消费品的那些人，在本时期放弃了一部分消费品给工人和地主，因为他们为了下一时期生产新的消费品，需要工人和地主提供的服务。在前一时期生产生产性货物的人，在本期仍然想这样生产，他们将放弃一些生产性货物给生产消费品的人，这样以取得那些为了获得新的生产性服务所必需的消费品的。

因此，工人和地主总是只把他们的生产性服务交换现在的消费品，不管前者是被直接使用还是在消费品的生产过程中只被间接使用。对他们来说，没有必要用他们的劳动和土地服务交换未来的货物，或者交换未来给予消费品的承诺，或者申请对现有消费品的任何“预支”。这只是一种交换，不是信用交易。时间因素不起作用。所有的产品都仅仅是产品，不包含其他的意义。对单个厂商来说，不管他是生产生产资料还是生产消费品，那是完全不相关的事。在两种场合下，产品都是立即支付并且按其全部价值支付。尽管个人总是在为下一时期工作，但是个人不必超越当前时期向外看。他只是跟从需求的指示，而他同时也在为将来提供东西，这就由经济过程的机制来管理了。他对他的产品进一步将发生的事情不关心，如果他不得不对自己的产品负责到底，他可能根本不会开始这一生产过程。尤其是消费品，它也只是产品，而不再是别的什么，它是除了销售给消费者之外不会发生更多事情的产品。它们不会在任何人手中形成“基金”来维持劳动者，等等；它们不会为进一步生产的结果提供直接或者间接的服务。因此，不存在这种存量积累的问题。这种机制，一旦得到调整就能持续地维持自身，这是如何形成的呢？这就是另一个问题了。它是怎样发展的，与它是如何起作用的，是两个不同的问题。



我们还可以推论，在任何地方，甚至在贸易经济中，生产出来的生产资料也只不过是暂时的项目。我们在哪里都找不到它们的存量，似乎它们以自身的权利执行着任何功能。除了给包含在它们之中的劳动和土地服务支付工资和地租之外，它们不能再对国民总报酬提出任何要求。最终没有任何净收入成分附加在它们身上。没有任何独立的要求产生于它们。相反，所有手头的消费品，在每一时期都将归于本期所使用的劳动和土地服务；因此，所有的收入都以工资或者自然力量的租金的名义被吸收。这样我们得出结论：以劳动和土地为一方，以消费品为另一方的交换过程，不仅为经济生活的趋势提供了主要方向，而且在我们的假设条件下，这也是唯一的方向。劳动和土地分享国民报酬的全部，而且现场所拥有的消费品的数量恰好就是能够满足其有效需求所必需的那么多的消费品的数量，没有更多的。这正符合经济学中最后一对数据：需求及其满足的手段。它也正是我们一直在考虑的那部分经济现实的真实写照。它已经被理论弄得残缺不全了，其中人为地创造了大量的虚构和臆造的问题——包括什么是产生于被补偿的劳动和土地服务的“基金”这个问题。

因此，交换经济以下面的方式向我们展现了它自己。现在，单个企业是作为一个生产的地方出现在我们面前的，这个生产是为了他人的需求而进行的，而一国全部生产的产出将首先在这些组织中进行“分配”。然而，在这些企业里，除了把两种原始生产要素结合起来，就没有其他的功能了，而这一职能在每一时期似乎都是自行机械地完成的，并不需要什么个人因素，这个个人因素不同于监督以及相类似的东西。这样，如果我们假定土地的服务掌握在私人手中，那么，不考虑垄断者，除了那些从事某种劳动或者将土地服务提供给生产的人之外，就没有人能对产品有任何要求权了。在这些条件下，经济系统里就没有其他阶级的人，尤其是没有这样一个阶级，它的特征是拥有生产出来的生产



The
Business
Cycle

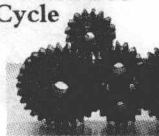
经济

周期

循环
论

资料或者消费品。我们已经知道，认为在某处有某种货物的积累存量是绝对错误的。这个观点主要是因一个事实而产生，这个事实即是，许许多多生产出来的生产资料最终要经历一系列经济时期。然而，这并不是最关键的要素，如果我们把这种生产资料的使用限制在一个经济时期内，我们并没有在实质上改变什么。消费品存量的观点甚至没有这种依据；相反，消费品通常只掌握在零售商和消费者手中，它的数量只是满足当前需要的必需的数量。我们看到货物的持续流动以及经济过程的不停移动，但是我们没有发现其组成部分要么是保持不变，要么是稳定地替代的那种存量。对于一家厂商来说是生产消费品还是生产生产性货物，这是没有什么区别的。两种场合处理产品的方式是相同的，即在完全自由竞争的假设下，获得与其土地或劳动服务的价值相应的支付，没有其他东西。如果我们选择称一个企业的经理或所有者为“企业家”，那他就是一个既没有所得也不会有损失的企业家，没有特殊的职能，也没有特殊的收入。如果拥有生产出来的生产资料的人被称作“资本家”，那么他也只能是生产者，与其他的生产者没有什么区别，也同其他人一样，出售产品的价格不能高于由工资和地租总和确定的成本的数额。

因此，从这个解释的观点出发，我们看到了不断得到更新的商品流。只在瞬间似乎存在与某种个别货物存量相类似的东西；而且实际上人们只能在一种抽象的意义上谈论“存量”，也就是从某一数量和数量的货物总是通过经济系统中一定地区的生产和交换机制进而表现出来的这种意义，来谈论“存量”。在这个意义上所说的存量可以比作河床，而不是流经它的河水。这个流量从劳力和土地这种连续不断流动的源泉中得到补充，而且在每一经济时期它都流入我们称之为收入的水库，在那里它们被转变为需要的满足。对此我们并不做深入的解释，只是简短地做一个评述，它包括接受一种确定的收入概念，即费特的概念，而



把所有那些不经常消费的货物排除在它的范围之内。从一种意义上说,循环流动在此终结。然而,从另一种意义上说,它并没有结束,因为消费产生出重复消费的欲望,而这种欲望又推动了经济行为。我们在此要请读者原谅,因为在这里我们应该谈一谈准地租,可是我们没有谈。初看起来,我们根本没有谈到储蓄,这似乎是更严重的问题。然而这一点也可以做相应的解释。无论怎样,在保持不变的经济系统里,储蓄并不起很大的作用。

对每一个人来说,一种商品的每一数量的交换价值,取决于他能用它获得的并且确实打算用它来获得的商品的價值。只要后者还没有被决定,毫无疑问,这个交换价值将随着当时所想象的可能性而波动,而且如果个人改变他需求的方向,这个交换价值也会改变。但是,当任何一种商品在交换中找到了它的最佳用途时,交换价值就会保持在一个,而且是唯一的这个确定的高度上,假定条件是保持不变的。显然,从这个意义上说,任何一个单位的同一种商品的交换价值对不同的个人是不相同的,这种差别的确不仅是因为,首先个人的嗜好不同,其次是他们的整体经济情况不同,而且还由于第三点,这一点与这些事实完全没有关系,即个人所交换的商品不同。但是在市场上被交换的任意两种商品之间的数量关系,或者它们的倒数,即每种商品的价格,对所有的个人,不管贫富,都是一样的——与我们前面说过的一样。每一种货物的价格都与所有其他货物的价格相联系,当我们把它们归结到一个共同的标准下时,这一点将变得十分清楚。

现在让我们引入这个价格的标准和交换的媒介,并让我们选择黄金来充当“货币商品”的角色。从我们的目的出发,尽管我们对已熟悉的交换理论的需要非常少,因而对它可以说得简短一些,但是对货币理论,我们必须说得更多一些。不过在这里,我们也仅限于以后对我们有用的那些论点,而且即使对于这些论



The
Business
Cycle

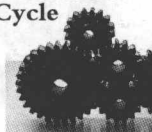
经济

周期

循环
论

点，我们也只是在必要的限度内对这些为以后论证所必需的进行论述。因此，我们将把不会再出现在本书中的问题放在一边，例如，金银复本位制的问题或者货币的国际价值问题。有些理论，它们的价值存在于我们以后没有机会去讨论的那些方面，我们也会毫不犹豫地用更简单的或者更为人们所熟悉的理论去代替，只要它们对我们也是有用的，即使它们在其他方面有很多不完善。

经验表明，每一个人都对他的货币存量估价。在市场上，所有这些个人的估价会导致在每一单位货币和所有其他商品的数量之间建立一种确定的交换关系，原则上就像我们以前说其他商品一样。在给定的条件下，从个体之间的竞争，以及各种使用的可能性之间的竞争中，产生了如同其他货物一样多的多种确定性的货币“价格”。因此，这些货币价格——这个表达已经完全由前面的叙述定义了，而且在以后我们将常常用到——像任何其他价格一样，是以个人的价值估计为基础的。但是个人的价值估计又是以什么为基础而建立的呢？这个问题是自发产生的，因为在这里，对于货币，我们没有像对任何其他商品那样做简单的解释，这种解释就在于个人通过他的消费所得到的需求的满足。我们根据维塞尔的论述对这个问题进行了回答，即物质商品的使用价值自然提供了历史的基础。在此基础上，货币获得了与其他商品的一种确定的交换关系。但是，货币对每一个人的价值和它在市场上的价格可能而且实际上偏离了这个基础。作为货币的黄金所具有的单个边际效用和价格，都不能偏离它作为商品的个人边际效用和它的市场价格，这一点肯定是很明白的。因为，如果一旦偏离，就会出现一种通过把艺术品铸成金币，或者把金币熔化的方式来消除差异的趋势。这是正确的。不过它并不能用来证明什么。因为如果同一种商品在两种不同的用途上以同样的价格出售，我们不能说，一种用途决定了价格，而另一种用途只是跟随这个价格。与此相反，显然是两种用途一起形成了商品的价值尺



度，而且如果一种用途不存在了，它的价格将会不同。货币商品就处于这种位置。对货币的使用有两种不同的可能性，虽然这两种用途中的边际效用和价格肯定必须相等，如果货物能够自由地从一种用途流向另一个用途；但是仅从艺术用途是绝不能解释它的价值的。如果我们假定货币商品的全部存量是铸币，这确实也是可能的，那么前面所说的就变得格外明显了。即使在这时，货币也会有价值和价格，但是上面的解释显然就站不住脚了。一方面停止铸币，一方面禁止熔化，这同样为我们提供了经验上的例子，以说明货币价值的独立的特性。

因此，作为货币的货币价值，在理论上完全可以与物质的价值分开来。诚然，后者是前者的历史源泉。但是原则上，当我们解释货币价值的具体实例时，可以不考虑货币的物质价值，就像在考虑一条巨大的河流的下游时，我们可以忽略从它的源泉流来的水量一样。我们可以想象，个人根据他所拥有的货物的比例，或者更准确地说，他根据以价格表示的货物的比例，获得了一定数量的某种交换媒介。这种媒介没有使用价值，但是在每一经济时期所有的商品都必须换成这种交换媒介。于是，这个媒介只是作为交换媒介被定值。根据假设，它的价值只能是一种交换价值。就像我们前面关于为市场生产的所有商品所说的，每一个人将根据他用这种媒介所能换得的商品的价值，来评价这个交换媒介的价值。因此，每个人对他的货币的评价将是不同的；即使每个人都用货币来表达他对其他商品的估价，这种估价在不同的个体之间也会有不同的意义，即使它们在数量上相等。的确，在市场上，每种商品只有一种货币价格，而且，在市场上的任何时候也只能有一种货币价格。所有的个体都根据这个价格来计算，在这一点上，他们有着共同的立场。但这只是表面现象，因为尽管对所有的人，价格是相等的，但对每一个人来说，价格有着不同的内涵；它们表明每一个人获得商品的不同限度。



The
Business
Cycle

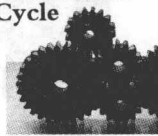
经济

周期

循环论

那么，这种个人的货币交换价值是怎么形成的呢？在这点上，我们将结合货币理论和我们刚才所讲的经济过程的流转来谈。根据我们的概念，我们立刻会看到，个人的交换价值必须一直回溯到生产者的货物。我们说过，生产者的货物是暂时性项目，并且在交换经济中不包含价值的任何独立形式。我们还说过，收入流任何时候不会流向那些拥有生产者货物的人。因此，在这里没有机会形成一种货币的独立的个人交换价值。就像在经济过程中，商人在计算货币时，在我们的假设下，生产出来的生产资料也是一个暂时性的项目。这些个人并不是根据货币的个人交换价值去评价货币，因为他们通过它得不到他们自身消费所需要的货物，而只是把它转让出去。因此我们不能从这里寻找货币的个人交换价值的决定因素；相反，反映在这些交换过程的交换价值必然起源于其他某处。因此，只有货物的最初流量保留下来，只有以劳动和土地服务为一方，以消费品为另一方的交换。人们只是单独根据能够用货币购买到的消费品的价值来评价自己的货币存量。因此，货币收入和真实收入之间的交换是关键点，它是经济过程中，形成个人交换价值，从而形成货币价格的地方。

现在很容易表述这个结论：货币对于每一个人的交换价值，取决于他自己的收入可能获得的消费品的使用价值。在一个时期用商品表示的总的有效需求就是这个经济过程中所使用的收入单位的价值尺度。因此，在给定条件下，对每一个人来说，关于他的货币存量都有一个明确决定的价值尺度和确定的边际效用。在经济系统里这一货币存量的绝对数量是互不相关的。原则上，一个较小的总数也提供了像较大的总数一样的相同的服务。如果我们假定现存的货币量固定不变，那么以后每年对货币的需求量将是一样的，同时每一个人都会面对相同的货币价值。在经济系统中货币将是这样地被分配，以形成统一的货币价格。当所有的消



费品得到消费，所有的劳动和土地服务得到支付，就会出现这样的情形。以劳动和土地服务为一方，以消费品为另一方之间的交换被分成两部分：一部分是劳动和土地服务与货币之间的交换，一部分是货币与消费品之间的交换。由于货币的价值和价格一方面必须等于消费品的价值和价格，另一方面又必须等于劳动和土地服务的价值和价格，所以很清楚，我们图画的主线索不会因插入中间环节而变化，货币只执行技术工具的职能，对现象并不增加新的东西。用一个习惯的表达，我们可以说，到现在为止货币只代表着经济事物的外壳，对它进行抽象并没有忽视实质性的东西。

初看起来，货币似乎是加在不同商品量上的一般规则，或者我们可以说是“一般购买力”。每个人首先把货币当做可以获得商品的一般手段；如果他出卖他的劳动或者土地服务，这并不是为了得到特定的货物，而好像是为了得到一般的货物。可是，如果我们更进一步观察，就会发现事情呈现出不同的状况。因为每个人确实是按照他用货币所实际购买到的商品的价值来评价他的货币收入，而不是根据一般的商品。当他谈到货币价值时，他所习惯购买的那些商品或多或少地就会清楚地浮现在他眼前。如果所有类型的购买者都突然改变他们收入的支出，那么显然，货币的价格，货币的个人交换价值无疑都将改变。然而，通常这种事情并不会发生。一般，一个明确的支出计划被认为是最好的而被坚持下来，那它就不会很快被改变。这就是为什么每个人在实际中通常都能用一种固定的货币价值和价格计算，而他们必须做的只是逐渐调整它们以适应改变了的条件。因此，我们也可以用我们先前说所有其他货物的话来说货币，即就现有购买力的每一部分来说，在经济系统的某个地方早已经存在着对它的需求，存在着对它的货物供应；而货币的大部分，就像大部分生产资料 and 消费品一样，年复一年走着相同的路。在这里我们也可以断言，如



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

果我们假定每一块货币在每一个经济时期经历着完全相同的路线，那么我们没有改变任何实质性的东西。这种实际收入和货币收入之间的关系也决定着货币价值的变化。

至此，我们仅仅是把货币当做流通手段。我们所观察到的只是那些货币量的价值的确定，这些货币量实际上是用来使大量商品定期流通的。显然，在每一个经济系统里，由于众所周知的原因，还存在着不流通的货币量，它们的价值决定还没有被说明。到此为止，我们还没有学到这样的货币使用方式，它要求个人必须积累超过他当期能够支付的购买的货币。以后我们必须回到这一点。在这里，我们对此不作进一步论述，而对我们已经做的说明已很满足了，我们已说明了与我们已经描述的主要交换行为相对应的那些货币量的流通和价值决定。不管怎样，在正常的循环流动中——这是我们在这里所考虑的——没有必要为其他目的而持有重要的货币存量。

我们也忽视了另一个要素。购买力不仅被用来执行消费品对劳动和土地服务的交换，还被用来转移土地财产本身的所有权，而且，购买力本身也被转移。我们能够很容易地考虑所有这些要素，但是它们同我们在当前讨论范围内所能分析的那些要素，对于我们的意义有着实质性的不同。我们只能简略地指出，在我们一直描述的这个连续不断重复出现的经济过程中，没有地方容纳这些东西。购买力本身的转移并不是这一经济过程的必要因素。它实际上可以说是按照自己的方式在流转，在本质上，它对任何一种信用交易都是不必要的。我们已经指出，没有对劳工和地主预先支付，他们的生产资料只不过是从他们那里买来的。这一点并没有因货币的介入而改变，货币的预先支付和消费品以及生产资料的预先支付一样，都是不必要的。显然我们没必要排除这种情况，即个人用转移自己的一部分原始生产力的方式作为回报，比如转移土地，而从他人那里获得购买力。为了消费而借入就是



这种情况，它没有附加特别的利息。同样，就像我在下面将要说明的，劳动和土地的一般转移也是这种情况；因此我们可以说，在循环流转中，货币除了推动商品的流通之外，没有其他什么作用了。

我们还可以补充一句：由于同样的原因，我们没有谈到信用工具。当然，不仅是交换过程的一部分，而且是全部过程都可以用这种信用媒介来解决。甚至可以这样想象：不用实际的金属货币，而只有票据在流通，这是很有意思的。例如，这告诉我们：货币具有商品价值，主张这种原始必要性并不意味着具体的货币商品在实际中就必须流通。因为，要使货币与其他商品的价值有一种固定的关系，除非它必须与某种有明确价值的货物相联系，确实不需要别的什么了。因此，经济过程在没有金属货币的干预下仍可以运转。任何一个提供劳动和土地服务的人都会收到一张有确定货币单位数额的支票，然后用它来购买消费品，为的是在下一期再收到——如果我们坚持货币定期地经历相同的路径这一概念——有着相同数量货币单位的另一张交换票据。假定这样一种交换媒介完全履行着货币的职能，能够顺利地流通并被普遍接受；由于它能起货币的作用，所以个人对它的评价就与对金属货币的评价一样，它会以用商品表达的相同的“价格”转手流通。即使从来没有任何偿还债款的问题，而只有对法定通货的要求权相互抵消的连续过程的问题，这种情形也是真实的。因此，对这种交换媒介就会有需求，在我们的假设下，它将总是由于有相应的供给而得到满足。但是由于我们已经看到，金属货币单位的价格只是对消费品价格的反映，从而也是对生产性货物价格的反映，那么我们就认为，我们所假设的交换票据的价格也会起同样的作用。因此，它们将以它们充分的名义价值流通，或者，换一种说法，它将总是按票面价值流通。这是由于不存在给予折扣的动机。这个论据相对于先前的论据，用更实际的方式告诉我们，



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

在我们假设的经济系统里，没有利息出现，因此，这里所描述的经济事物的逻辑不能用来解释利息现象。

但是除了这一点，我们没有理由在这里再进一步谈信用支付工具。如果信用工具只是用来替代某种已经存在的金属货币，那么它们的使用本身将不会产生任何新的现象。如果一种特别的交换行为反反复复地采用这种信用工具，那么这种信用工具就和相应数量的金属货币起着相同的作用，至此仍然没有刺激要在循环流转中突然地引进信用，而这种信用是我们应该加以考虑的。由于这个原因，而且还由于信用要素在今后将变得对我们更加重要，同时因为我们非常需要对它和我们在这里所描述的货币职能作一个鲜明的对比，所以我们假定，到此为止，我们的货币流通只是由金属货币构成的，而且简单地说是由黄金构成的。为了分开这两个要素，一般我们所理解的货币就只是金属货币。我们将把金属货币这个概念以及那些信用工具——这些信用工具不仅是替代先前存在的货币数量，都放入支付手段这个概念中。我们将在以后对“信用支付手段”是不是货币这个问题进行讨论。

这样，与商品流量相对应的就有一个货币流量，不过它的方向与商品流量的方向相反；如果假定黄金不会增加，或者不会发生任何其他单方面的变化，那么货币流的运动只是商品流动的反映。这样我们就结束了对循环流转的描述。对于整个交换经济来说，有一个相同的持续性，并在同样的假设下，有着相同的不变性，就像对于非交换经济一样——不仅它的过程，而且它的价值，都有持续性和不变性。谈到社会评价，那确实是对事实的一种扭曲。心理的价值必然存在于潜意识中，因此，如果要赋予这个词任何意义，那么心理的价值在本质上必须是发自个人的。在这里我们所说的价值，其包含的意义，不是从整个经济系统的观点来考虑的，而是从个人的观点出发的。社会事实——在这里就像在所有的评价中一样——它处在这样的环境中，这里个别价值



彼此之间是相互联系而不是各自独立的。

经济关系的总和构成了经济系统，就像社会关系的总和构成社会一样。如果人们不能谈社会价值，那就还有一个社会价值体系，一个个别价值的社会体系。这些价值与个体经济中的价值同样是相互联系的。它们通过交换关系互相发生作用，因此，它们影响着所有其他个人的价值，也被这些价值所影响着。在这个社会价值体系中，一个国家所有的生活条件都被反映出来，尤其是所有的“组合”都表现在其中。价格体系是社会价值系统的沉积，同时它也是一个单位。当然，价格并不表示对一种商品的社会价值的估计。的确，价格根本不是一种对价值的确定且直接的表现形式，而只是在许多个人评估的压力下发生作用的各过程的结果。

The 经济周期循环论 Business Cycle

第三章 经济发展的基本现象

本章导读

约瑟夫·熊彼特是现代创新理论的奠基者，他主张从技术与经济相结合的角度，探讨技术创新在经济发展过程中的作用。

熊彼特认为，“创新”是一种从内部改变经济的循环流转过程的变革性力量，本质是“建立一种新的生产函数”，即实现生产要素和生产条件的一种新组合，并把这种新组合引进生产体系中去。作为资本主义“灵魂”的企业家的职能就是实现创新，引进新组合。

所谓“经济发展”就是指整个资本主义社会不断地实现这种“新组合”，或者说资本主义的经济发展就是这种不断创新的结果。这种独具特色的创新理论奠定了熊彼特在经济思想发展史研究领域的独特地位，也成为他经济思想发展史研究的主要成就。



I

理性地说明我们的生活与思想的社会过程，已经引导我们从抽象地、超自然地对待社会发展中走出来，并教导我们看出了对其进行经验处理的可能性；但是社会过程很不完善地处理自己的任务，所以我们必须小心地对待现象本身，尤其是我们用来理解它的概念，这其中特别要小心我们用来表示这种概念的文字，文字的各种联系很可能引导我们步入歧途，走向各种不值得的方向。与先验的先入之见——更确切地说，如果我们忽略不可逾越的鸿沟，使它做经验科学的工作（尽管它本身不是这样一种先验的先入之见），那它就是产生于先验的根子并且已变成了先入之见的思想——密切关联的，就是对历史的“意义”的各种探索。认为一个民族，一种文化，甚至整个人类，一定会表现出某种一致的、直线式的发展，这种假设也是如此；甚至像罗雪尔这种有务实思想的人也这样假定，一系列才华横溢的人从维科到兰普雷希特，无数的哲学家和历史理论家过去和现在都认为这是理所当然的。以达尔文为中心的各种进化论思想——至少如果这并不



The
Business
Cycle

经济

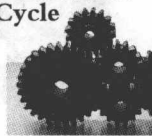
周期

循环论

过是意味着类比的推论——以及把动机和意志行为不只看成是社会过程的反映这种心理学上的偏见，这儿都属于这一类。但是，现在进化思想在我们的研究领域受到怀疑，尤其是对历史学家和人类学家来说，这是有另一个原因的。现在除了对围绕着“进化论”观点的不科学和超科学的神秘主义谴责外，还加上了对肤浅涉猎的谴责。对“进化”一词在其中所起的作用的所有仓促的一般性判断，我们当中许多人已经失去了耐心。

我们必须远离这些东西。还有两个事实留下来了，一个就是历史变化的事实。由于历史的变化，在历史长河中社会条件成为历史的“个体”。这些变化既不构成循环过程，也不构成以一个中心摆动的运动。这两种情况与另一个事实限定了社会发展的概念，这个事实即是，每当我们不能根据以前的情况成功地对事物的特定的历史状态进行充分说明时，我们确实意识到有一个没有解决的、但不是不能解决的问题存在。这一点首先对于个体的情况是适用的。例如，我们理解1919年德国的国内政治史是前一次战争的影响之一。但是，对于更加一般的问题它也是适用的。

经济发展至今只不过是经济史的对象，而经济史也只不过是通史的一部分，之所以把它划分出来只是为了说明的目的。由于事物的经济方面对每一种其他事物的这种本质上的依存性，所以不能仅仅用先前的经济情况解释经济的变化。因为一个民族的经济状况并不只是产生于先前的经济情况，而是产生于以前的全部形势。由此而产生的解释上和分析上的困难被大大减少了，因为有构成历史的经济解释基础的那些事实，如果这些在实际中如此，而在原则上不是如此；如果不必对这个观点表示支持或者反对，我们就可以说经济世界是相对独立的，因为它在一个民族的生命中占据了这么重要的地位，并且形成或者决定着其他生活的大部分；因此，写一部经济史本身显然不同于军事史。必须在这一点上再加上另一个事实，这个事实推进了对社会过程任何一个



部门的单独描述。社会的每一部分，都好像居住着一组不同特征的人们。各种有差异的要素一般并不直接影响任何一个这样的部门的社会过程，就像一颗爆炸的炸弹只对那些恰好在它爆炸的地方的所有事物产生“影响”，而也只是通过它的数据和它的居民的行为去影响；即使一个事件就像我们所说的炸弹爆炸那个比喻所表明的那样发生，它的影响也只是发生在那些有关的主要的人们所穿着的外衣上。因此，就像总是把关于基督教反革命运动对意大利和西班牙绘画的影响的描述归于艺术史一样，对经济过程的描述也总是归于经济史，即使在那里真正的原因大部分是非经济的。

经济部门又是可以用无数种观点和处理方式去研究的。例如，人们可以根据这些观点和处理方式的范围的宽度去安排——或者我们也可以说，根据它们所暗含的理论的一般程度去安排。从对13世纪尼德阿尔泰寺院的经济生活的本质的说明，到桑巴特对西欧经济生活的发展的说明，其中贯穿着一条连续不断、逻辑上一致的线索。像桑巴特的这种说明就是理论，它确实是我们此刻想要说的那种经济发展理论。但它不是上一章内容所意味的那种经济理论，我之前所说的是自李嘉图时代以来人们所理解的那种“经济理论”。诚然，后者意义上的经济理论，在像桑巴特的理论中也起作用，但它完全属于一种次要的作用，也就是说，在历史事实之间的联系非常复杂以至有必要引用超过一般人的分析能力的解释方法的地方，思路就采用那种由分析工具提供的形式。然而，如果问题只是使发展或者发展的历史结果变成可以理解的，只是为了得出某种形势或者对某个问题的决策的要素，那么传统意义上的经济理论几乎就没有什么贡献了。

在这里我们不打算考虑在这种意义上的发展理论。我们既不能指出历史演进的因素——不论是个别事件，比如十六世纪在欧洲出现的美洲黄金生产热潮，还是“更普遍”的情况，比如在经



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

济人的心理方面，在文明世界的范围内，在社会组织里，在政治群星中，在生产技术上等方面所发生的变化；我们也不能对个别情况或者各组情况的影响进行描述。相反，在上一章我们已经向读者作了充分说明的经济理论——那是上一章的本质内容，它只是为了它自身的目的而需要改进，通过在原有基础上创建。如果这样做也是为了能够使这种理论比以往的理论对其他种类的发展理论更好地提供服务，那么事实仍然是，两种方法是基于不同的水平之上的。

我们的问题如下所述。此前的理论从“循环流转”的视角描述了经济生活，这种生活年复一年基本上是按相同的路线运行——就像生物机体内的血液的循环流动一样。现在，这种循环流动及其运行的路线确实及时地发生了改变，这里我们就放弃了与血液循环相类似的类比。因为，虽然血液循环在生物有机体的成长和衰退过程中也发生变化，然而它只是循序渐进地这样做，也就是说，它变化的步伐是人们所选择的比任何一个可以分配的数量都小的步子，不管它怎么小，它总是处在同一结构中。经济生活也经历着这样的变化，但它还经历着其他的变化，这种变化不是循序渐进地表现的，它改变了结构，即改变了传统过程本身。我们不能通过对循环流转的任何分析的方法来理解它们，尽管它们是纯粹经济性的，尽管对它们的解释显然也是属于纯粹理论的任务。现在这些变化，以及由此而出现的现象，就是我们研究的对象。但是我们并不去问：在这些变化中是哪一些在实际上使得现代经济系统成为现在这个样子？也不问：这种变化的条件是什么？我们只是问，而且的确像理论上经常问的那样：这种变化是怎么发生的，它们又将产生什么经济现象？

同样的事情可以做稍微不同的说明。前述理论从经济体系的趋势是走向一个均衡位置这一观点来描述经济生活，这种趋势给我们提供了决定商品价格和数量的工具，而且可以描述为在任何



时候对现有事实的适应。与循环流转的情况对比，它本身并不意味着年复一年发生“相同的”事情；因为它只是意味着，我们把经济系统中的各个过程当做是走向均衡位置趋势的部分现象，但不一定是走向同一个均衡位置。经济系统中均衡的理想状态所处的位置，从来没有达到过，却被不断地“追寻着”（当然并不是有意识的）。这个位置是变化的，因为事实在变化。而在事实的这些改变面前，理论也不是没有用武之地的。理论被构造得能够处理这种变化带来的后果；它是用于这一目的的特殊工具（比如被称作“准地租”这样的工具）。

如果变化出现在非社会的事实中（自然条件），或者出现在非经济的社会事实中（这里有战争的影响，商业、社会、或者经济政策的变化），或者是消费者偏好的变化，那么在这个程度上，对理论工具似乎就不需要做根本性的检修。这些工具只有在经济生活本身时起时落地变动自己的数据时才不起作用——这里的论点与前面的论点联系在一起了。铁路建设可以作为这样一个例子。连续的变化，它们是通过无数的小步骤而形成的连续的适应，最后使一家小零售商店成长为一家大百货公司，这是以“静态的”分析为基础的。但是，“静态的”分析不仅不能对传统的行为方式中非连续性变化的结果进行预测，它还既不能解释这种生产性革命的产生，又不能说明伴随着生产性革命的现象。它只能在变化发生以后研究新的均衡位置。正是这种“革命性”的变化的出现是我们要研究的问题，即在一种非常狭窄和正式的意义上的经济的问题。我们为什么要这样陈述问题并且离开传统的理论，其原因与其说是经济变化实际上就是这样发生的，而不是为了连续不断地适应（尤其是，如果不完全是在资本主义时期），还不如说是由于这种变化本身就是富有成果的。

因此，我们将要研究的“发展”只是经济生活中的这些变化，它们不是外部强加于经济生活的，而是产生于内部，由自身



The
Business
Cycle

经济

周期

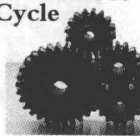
循环
论

引起的变化。如果在经济领域本身内并不产生这种变化，并且我们所称的经济发展的现象在实际上只是基于这样一个事实而建立的，即数据在变化，而经济则连续不断地使自己适应这种变化；那么我们应当说，没有经济发展。说到这里，我们的意思是，经济发展并不是可以从经济的方面来解释的现象，而是被它周围世界的变化拖着走，在其本身内并没有发展；发展的原因，以及由此产生的对其的解释，必须从经济理论所描述的一组事实之外的地方去找。

仅仅是经济的增长，像由人口和财富的增长所表现的，在这里并不能被看做是发展过程。因为它没有在本质上产生新的现象，而只是同一种适应过程，就像自然数据的变化一样。因为我们希望转移我们的注意力到其他的现象，因此我们把这种增长看做是数据的变化。

每一个具体的发展过程最后都依存于以前的发展。可是为了清楚地看到事物的实质，我们将把这一点抽象掉，允许发展产生于一种没有过发展的状态。每一个发展过程为接下来的发展过程创造先决条件。因此后者的形式被改变了，事情将变得与如果在每一个发展阶段不得不首先创造自己的条件这样的情况下应该发生的状况有所不同。然而，如果我们想要找到事物的根源，我们可以在我们的解释的事实中不包括被解释的要素。但是，如果我们不这样做，我们将会在实际与理论之间造成一种明显的脱钩，这将会给读者带来重大的困难。

如果我已经在第一版中更加成功地对本质性的东西的说明以及防范误解给予关注，那么进一步特别解释“静态”和“动态”这两个词以及它们数不清的含义，是不必要的。我们所指的发展是一种特殊的现象，它完全不同于我们在循环流转中或者均衡趋势中所观察到的现象。它是在流转渠道中的自发的和间断的变化，它打破了均衡，并且永远改变着和替代着先前存在的均衡



状态。我们的发展理论，只不过是这种现象以及伴随而生的过程的论述。

II

循环流转中的这些自发和间断的变化，以及对均衡中心的这些干扰，出现在工业和商业生活领域，而不是在消费者对最终产品的需求领域。在消费者的偏好出现自发和间断性变化的地方，那是商人必须应对的数据突然发生变化的问题，因此那可能是他的逐渐适应的行为以外的动机和机会的问题，但不是其他行为本身的问题。所以，这种情况除了自然事实的改变以外，没有提出其他任何问题，也没有要求任何其他新的处理方法；因此，我们忽略掉消费者需求的任何自发性，这可能在实际中是存在的，并且假定偏好是“给定的”。事实是，需求的自发性通常是很小的，这就使我们很容易这样做。当然，我们必须总是从需求的满足出发，因为需求是所有生产的终点，而且在任何时候特定的经济形势必须从这一点去理解。不过，经济系统中的创新通常不以下面这种方式发生，即首先，消费者的新的需求自发地产生，然后生产工具由于自发的需求的压力而转动起来。我们不能否认这种联系方式的存在。然而，通常是生产者发起经济的变化，消费者只是在必要的时候受到生产者的启发；消费者好像是被告知去需求新的东西，或者在某些方面是不同于，甚至完全不同于他们已经习惯使用的东西。因此，尽管可以容许甚至是必要地把消费者的需求看做是循环流转理论中的一种独立的而且的确是基本的力量，但是，只要我们分析变化时，就必须立即采取一种不同的态度。

生产意味着将我们能掌握的原材料和生产要素组合起来。生



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

产其他的东西，或者用不同的方法生产相同的东西，这意味着用不同的方式组合原材料和生产力量。只要“新的组合”能够通过不间断的小步骤调整，从旧组合中及时产生，那么就肯定有变化，可能也有增长，但是这既没有新现象，也没有我们所说的发展。只要情况不是这样，而且新组合是间断地出现的，那么以发展为特征的现象就出现了。以后，为了说明的方便，当我们说到生产手段的新组合时，我们就仅指后一种情况。那么，我们所说的发展就被定义为能执行新的组合。

这个概念包括下面五种情况：（1）引进一种新的产品——也就是消费者当前还不熟悉的产品——或者一种产品产生某种新的特性。（2）采用一种新的生产方法，也就是当前在有关制造部门还没有通过经验检验的方法，这种方法的建立绝不需以科学上新发现为基础，而且它还可以在商业上处理某种产品的新方式之中存在。（3）打开一个新的市场，也就是所研究的国家的某一个制造部门以前没有进入过的市场，而不管这个市场以前是否存在。（4）征服或者控制原材料或半制成品的某种新的供给来源，而不关心这种来源是已经存在的，还是第一次被创造出来的。

（5）任何一种工业执行新的组织，比如造成一种垄断地位（例如通过托拉斯化），或者打破一种垄断地位。

对于伴随着执行这种新的组合而产生的现象，以及对于理解它所涉及的问题，现在有两件事情是很重要的。首先，新的组合不一定要由控制被新过程所代替的原来的生产或商业过程的相同的人去执行，虽然这种情况也可能发生。相反，新的组合通常似乎是体现在新的企业里的，这些新的企业通常也不是从旧的企业产生的，而是在老企业旁边和它一起开始生产的。我们还是继续用我们已经选用的例子来说明，也就是说，通常并不是驿路马车的所有者建造铁路。这个事实不仅把我们想要描述的过程的非连续性特征进行了特别的说明，而且可以说，它还创造了除上面提



到的那种非连续性之外的另一种非连续性（间断性），但它对事态进程的重要特征也给予了解释。尤其是在竞争性经济里，新组合意味着对旧组合通过竞争而加以消灭，一方面它解释了个人和家庭在经济上和社会上的上升和下降的过程，这是这种组织形式特有的，另一方面它解释了商业周期，个人财富的形成机制等整个系列的其他现象。在非交换经济中，例如在社会主义经济中，新组合也频繁地出现在旧组合的一边。但是这一事实的经济后果在某种程度上会消失，而社会后果将会完全消失。如果竞争性经济被强大的联合组织打破，就像今天在所有国家都在不断出现的情况那样，那么在现实生活中这必将变得越来越真实。新组合的实施必然，甚至在更大的程度上，变成同一个经济实体的内部事情。这样形成的差异已经足够大以至成为资本主义社会历史中的两个时代的分界线。

第二，我们必须注意，与这个要素只有部分关系的是，无论什么时候当我们关心基本原则，我们绝不能假定新组合的实施是通过使用恰好未被使用过的生产资料来进行的。在现实生活中，这是常有的现象：社会上总是有失业的工人，未出售的原材料，未利用的生产能力等。这对于新组合的出现，当然是一个有作用的环境，一个有利的条件，甚至是一种刺激因素；但是大量的失业只是非经济事件的后果——比如说世界大战——或者恰好是我们正在研究的发展的结果。它的存在在这两种情况下都不会在我们的解释中起根本性的作用，并且它不可能出现在我们开始所说的极度平衡的循环周转中。正常年份的增长也不能应对这种情况。首先因为这种增长很小，其次还因为，增长通常会被循环流转中相应的生产扩张吸收，如果我们承认这种增加，我们就必须把相应的生产扩张当做已经调整到这个增长速度上来了。通常，新的组合必须从某些旧的组合中提取出必要的生产资料——我们已经提到过原因，为了使我们认为的关键的轮廓线更加形象突



The
Business
Cycle

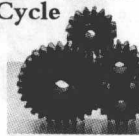
经济

周期

循环
论

出，我们假定新组合将总是这样做。因此，新组合的实施只是对经济系统中现存的生产资料的供给作不同的利用——这可能给出了我们所说的发展的第二个定义。包含在资本形成的传统理论中的，关于发展的纯粹经济学理论的最初要点总是只提到储蓄以及由储蓄而产生的每年小增长的投资额。在这一点上，它所主张的没有什么错，但是它忽视了更加重要的东西。国家对生产资料和储蓄的不断增长的供给——这种供给是缓慢的，而且在时间上是连续的，这显然对于解释多少个世纪以来经济历史的进程是一个重要的因素，但是它的重要性因这一事实而被完全遮掩因而显得逊色。这个事实就是，发展主要在于用不同的方法使用现有的资源，用现有的资源做新的事情，而不管这些资源是否增加。而且，在研究较短时期内的问题时，甚至从一种更加明确的效果上看这也是真实的。在过去的50年里，是不同的使用方法，而不是储蓄和可用劳动数量的增加，已经改变了经济世界的面貌。尤其是人口的增加，还有产生储蓄的来源的增加，它们通过对当时存在的生产工具采用不同的使用方法，首先使得大部分成为可能。

我们论证的第二步也是不言而喻的：控制生产手段对于实施新的组合是必要的。对于在循环流转过程中已经建立起来的从事活动的企业来说，购买生产手段是一个独特的问题。因为他们已经购入了这种生产资料，或者当前能用以前生产的收入去购买它们，就像我们在第一章中所说的。这里，在收入与支付之间没有根本的缺口，而是相反，两者必须相吻合，就像两者必须与供给的生产工具和需求的产品相适应一样。一旦开动起来，这个机制将自动地运转。而且，这个问题并不存在于非交换经济中，即使新的组合在非交换经济中执行；因为领导机构，例如一个社会主义经济部，就处于能够引导社会资源得到新用途的地位，完全像它能将社会资源引向以前的用途一样。在某种情况下，新的使用方法可能使社会成员要承担暂时的牺牲、贫困，或者需要增加努



力；它可能以某些困难问题的解决为前提，例如，要解决从一个旧的组合里能将必要的生产资料提取出来的问题；但是却没有购入那种并不在经济部控制之下的生产手段的问题。最后，就实现新的组合而言，这个问题也不会发生在竞争性经济里，如果实施它们的人有必要的生产工具，或者能够用他们已有的其他东西，或者用他们可能拥有的任何其他财产，去交换他们现在需要的这种必要的生产工具。这并不是拥有财产本身的特权，而是拥有可支配的财产的特权，那就是要么为执行新组合可以直接使用的，要么就是可以用来交换必要的货物和服务的财产。在相反的情况下——这才是一般的情况，因为这在根本上是人们感兴趣的情况——财富的所有者，即使它是最大的组合，如果他想要实施新的组合，也必须求助于信用，这个新组合不像已经建立起来的企业那样，可以从先前生产所得的收益中获得资金。很明显，提供这种信用是我们称为“资本家”的那一类人的职能。显然，这是资本主义社会为了迫使经济系统进入新的轨道，为了使它的生产工具服务于新的目的所采用的独特的方法——这足够重要以至于成为这个社会的特色，这与那种仅仅由领导机构行使权利来命令的非交换经济是完全不同的。

在我看来，无论如何都不可能对上面的陈述提出怀疑。在每一本教科书里都能找到对信用重要性的强调。没有信用就没有现代工业结构的建立，信用在一定程度上使个人独立于继承的财产，经济生活中有才智的人因为信用“通过负债而走向成功”，即使是最保守的正统的理论家也不能否认这些。这里，在信用和实现创新之间建立的联系也是不可指责的，这种联系我们将在后面论述。因为，不论从推理看，还是从历史事实的证明来看，有一点是很清楚的，即信用对于新的组合是首要的。正因此信用强行进入循环流通过程，一方面因为信用在我们现在所称的旧厂商的建立之初是必要的，另一方面是因为，信用机制一旦建立就有



The Business
Cycle

经济
周期
循环论

明显的理由取代旧的组合。首先，从推理上看：我们在第二章已经看到，在正常的循环流转中，在习惯的轨道内，借入并不是必需的生产要素，也不是那种没有它我们就不能理解循环流转的主要现象的要素。另一方面，实现新的组合，“信贷”作为一种特别的行为，在实践上与在理论上一样都是在根本上必要的。第二，从历史上看：那些为了工业的目的贷出和借入的人，在历史上并没有很早地出现。前资本主义的贷款人不是为了商业的目的而提供资金。我们都记得这种类型的工业家，他们认为如果借钱就是身败名裂，因此他们回避银行和汇票。资本主义的信用制度在所有国家都是产生于并且繁荣于对新组合提供资金，尽管在不同的国家采用不同的方式（德国的联合股票银行的起源就具有这种特色）。最后，在我们谈到以“货币或者货币的替代物”的形式接受信用时，也不会有什么绊脚石。当然我们决不会说，人们可以用硬币、纸币，或者银行存款来生产，而且我们也从不否认生产需要的东西是劳动的服务、原材料和工具。我们所谈的只是获得它们的一种方法。

然而这里有一点，正像我们已经暗示过的，即我们的理论与传统的观点有分歧。传统的理论在生产工具的存在性上发现一个问题，即这种生产工具对于新的或者任何生产过程都是必需的。因此，它的积累就变成一种特殊的职能或者服务。我们根本不承认这个问题；在我们看来，它是由错误的分析产生的。它不存在于循环流转中，因为循环流转是以一定数量的生产工具为前提的。但是，它对于实现新的组合来说也是不存在的，因为，循环流转所需要的生产手段是从循环流转中提取的，而不管它们是已经以需要的形式存在于那里，还是首先必须利用那里存在的其他生产工具将其生产出来。对我们来说，存在的问题不是这一个，而是另一个问题：把生产方式（已经在某些地方被使用）从循环流转中提取出来，并且把它们分配到新的组合中的问题。这是由



信用来完成的，通过这种方式，那些想要实现新组合的人可以比在循环流转中的生产者，在市场上对所需要的生产工具出更高的价。尽管这一过程的意义和目的在于使货物从它们旧的用途转向新的用途，但是如果我们完全用货物去描述它，就会忽视某些关键性的东西，而这些东西是发生在货币和信用领域的，所以依靠它们才能对资本主义经济组织形式中的重要现象进行解释，与其他类型做对照。

最后，沿着这个方向第三步：如果有关的个人恰好手中没有钱，那么购买新组合所必要的生产工具的钱从哪里来呢？传统的回答很简单：从社会储蓄的年增长额加上每年可能变为自由处置的那部分资源中获得。第一种数量在大战前的是非常重要的——在欧洲和北美的私人总收入中这个数据或许可能估计到五分之一——所以连同后者的总数（这在统计上是很难得到的），并不能在数量上立即揭示这一回答的虚伪性。同时，我们在当前也得不到有关实现新组合的代表所有商业经营范围的数据。但是，我们甚至可以不从总的“储蓄”开始。因为它的数量大小只能通过以前发展的结果来说明。其中的大部分并不是来自严格意义上的节省，也就是说，大部分不是来自个人经常性收入中用于消费部分的节省，而是由基金组成的。这些基金本身就是成功的创新的结果，在那里我们以后将能看到企业家的利润。在循环流转中，一方面没有这种可以用来储蓄的丰富的来源，另一方面主要是很少有刺激因素来促使储蓄。它唯一的巨大收入是垄断收益和大地主的地租；然而为灾难和年老作准备，或许也有些不合理的动机，这恐怕是唯一的刺激因素了。参与发展的盈利机会这个最重要的刺激因素，在这里不存在。因此，在这样一个经济系统里，不可能有自由购买力的大蓄水池，为想要实现新组合的人从这里获得——而他自己的储蓄只是满足在特殊情况之用。所有的货币都将流动，都会固定在已经建立起来的确定的轨迹中。



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

尽管用传统方式回答我们的问题不存在明显的荒谬之处，但还有另一种为这个目的而获得货币的方法值得我们关注，因为它不像我们已经提到的那种，它不是以先前发展的累积结果的存在为前提条件的，因此它可以被认为是在严格逻辑意义上可以获得的唯一的方法。这个获得货币的方法，是通过银行来创造购买力。它所采用的形式并不重要。发行银行券而不完全依靠从流通中提取的货币来保证就是一个明显的例子，但是在银行存款的方法也提供了同样的服务，它们增加了可支付的货币的总额。或者我们可以考虑银行承兑，因为这种承兑和货币的服务一样，可以作为批发贸易的支付手段。这不是一个转移已经存在于个人手中的购买力的问题，而总是从无到有的这么一个新购买力创造的问题——即使创造新购买力的信用合同由有价证券作保证，这个有价证券本身并不是流通媒介——它也是新添加到这个流通中来的。这也是新组合常常获得资金供给的一处来源，而且新的组合总是从这里获得资金的供给，如果先前发展的结果并不是在任何时候都实际的存在。

这种信用支付方式，也就是出于支付的目的并且通过给予信用这种行为而被创造出来的支付手段，就像贸易中现金所起的作用一样，部分地是直接起着这种作用，部分地是由于它们可以随时转换成现金进行小额支付，或者支付给非银行业阶层——尤其是支付给工薪阶级。借助于信用支付手段，实施新组合的人们可以获得现有的生产工具的存量，或者根据实际情况，使得那些他们从其手中购买生产性劳务的人，可以直接进入市场购买消费品。在这种关系中，从没有这种意义上的信用的给予，即某些人必须等待用货物形式表现的他的劳务的等价物，他自己只得到一个请求权，因此完成一个特殊的职能；甚至也没有这种意义上的信用，就是某些人不得不为劳工或地主积累生活资料，或者积累生产出来的生产工具，所有这些都只能从生产的最终结果中得到



支付。经济上，这种支付手段（如果它们是因新的目的而创造出来的）与货币或者循环流转中其他的支付手段之间的确存在本质的区别。后者可以被构想为：一方面，是对已经完成的生产以及因生产影响而产生的社会产品的增加的一种证明，另一方面，是对一部分这种社会产品的一种汇单或者索取权。而前者没有这两种特征中的第一个特征。它们也是汇单，人们可以直接用来购买消费品，但不是对以前生产的证明书。要了解国民总收入，通常只能以先前提供过的某种生产性服务为条件，或者以从前出售过的某种商品为条件。在这种情况下，这个条件没有得到满足。只有在新的组合被成功地完成之后，它才得到满足。因此，这种信用将同时影响价格水平。

因此，银行家与其说主要是商品“购买力”的中介人，倒不如说是这种商品的生产者。然而，由于今天所有的储备基金和储蓄通常都流向他那里，所以，对自由购买力（不论是已经存在的还是需要创造出来的）的所有需求都集中到他那里，他要么已经替代了私人资本家，要么成了私人资本家的代理人；他已经使他自己成为一个典型的资本家。他处于想要实现新组合的人和拥有生产手段的人的中间的地位。本质上他属于一种发展的现象，尽管只有在没有中央权力机构支配社会过程的时候。他使实现新的组合成为可能，他似乎是以社会的名义授权人们去实现新的组合。他主宰着交换经济。

III

现在我们讲到了我们的分析所要用到的第三个要素，即“生产工具的新组合”和信用。尽管所有这三个要素形成一个整体，



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

这第三个可以被描述为经济发展的最根本的现象。新组合的实现，我们称为“企业”；某个人的职能是实现这种新组合，我们就称他为“企业家”。这些概念比通常所说的要宽一些，同时又比通常的窄一些。宽泛是因为，首先，我们所称的企业家不仅仅是那些在交换经济中通常所称的“独立的”商人，而且还包括所有在实际上执行我们用来定义这个概念的那种职能的人，尽管他们是（现在已逐渐变成惯例）“依附”公司的雇员，像经理、董事会成员等，或者即使他们行使企业家职能的实际权利有任何其他的基础，例如对大部分股权的控制。因为是实施新的组合才构成一个企业家，因此，他不一定要永久地和某个别厂商有联系；许多“金融家”、“发起人”等就不是和某个别厂商有联系，但他们仍然是我们这里所说的企业家。另一方面，我们的企业家的概念比传统的要狭窄，它并不包括厂商里所有的领导者，或者经理，或者工业家们，他们只是可能经营一个已建立的企业，而这里只包括实际履行这种职能的人们。不过我认为，上面的定义只不过是更准确地表述了传统理论真正想要表达的意思。

首先，在区别“企业家”和“资本家”两者的基本观点上，我们的定义与普遍的定义是一致的——不管“资本家”是否被看做是货币的所有者，货币索取权的所有者，还是物质财富的所有者。这个区别在今天共同的特征，并且在相当长的时间内已经称为共同特征了。其次，它还解决了这样一个问题：普通股东是不是企业家；它也驳倒了把企业家作为风险承担者的这个概念。此外，对企业家类型的特征的通常的描述，如“首创精神”、“权威”或者“远见”，与我们的方向是完全一致的。因为在循环流转的常规的事务中，没有这些品质存在的地方，而且如果这一点与常规事务本身变化的出现严格区分开来，那么，在企业家职能的定义中的重点将被自动的转移到循环流转的常规事务中。最后，有一些定义我们可以直接接受。尤其是一个大家都熟知



的，可以追溯到J.B.萨伊的定义：企业家的职能是组合生产要素，把它们放在一起。因为只有当要素是第一次被组合到一起时，这才是一种特殊的行为——然而，如果是在经营一个企业的过程中去做，那它就只是一项常规的工作了——这个定义与我们的定义是一致的。当马塔雅在《企业家利润》中定义企业家是获得利润的人时，我们只需加上第二章的结论，即在循环流转中没有利润，这是为了避免把这个表述追溯到距我们的表述太远的地方。这个观点与传统理论是不违背的，这可以用这句话来表明，“企业家既不获利，也不损失”，它是由瓦尔拉严密地推导出来的，但也是许多其他作者的成果。对企业家来说，循环流转中的趋势是既不获利也不损失，也就是说，他在那儿没有特殊的职能，他几乎就是不存在；但是替代他的是，一种不同类型的厂商头目或者企业经理，我们最好不要用企业家这个头衔去称呼他们。

认为一种制度或者一种类型的人，他们的有关历史起源的知识能够直接向我们表明它的社会的和经济的本质，这是一种偏见。这种知识通常引导我们去理解它，但它不能直接产生一个关于它的理论。更严重的错误是这样一种信念，即认为，一种类型的“原始”形式事实上也是“更简单的”或“更原始的”形式，也就是说，原始形式比后来的形式更纯粹的，并且用更少的复杂性来反映它本身的性质。然而，实际情况常常相反，除了其他原因以外，还因为不断增长的专门化可能使职能和性质鲜明地突出来，而这些在更原始的条件下，与其他的职能和性质混在一起，很难辨认。这种情况在我们的例子里也是这样。在一个原始游牧民族首领的一般位置上，是很难把企业家的要素同其他要素区分开来的。由于同样的原因，小穆勒时代以前的大部分经济学家都不能区分资本家和企业家的不同，因为一百年前的制造商既是资本家也是企业家；从那以后，事态的进程肯定促进了两者差异的产生，就像英国的土地占有制促进了农民与地主的区分，



The
Business
Cycle

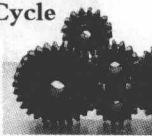
经济

周期

循环
论

然而在欧洲大陆，这种区别仍然偶尔地被忽视，特别是在当一个农民在他自己的土地上耕种的情况下。在我们的案例中，仍然有很多这样的困难。早期的企业家，不仅照例也是资本家，他也经常是——就像今天，在小企业里，他仍然是——他自己的技术专家，只要是在特殊的场合下没有邀请职业专家。同样，他过去和现在常常是他自己的买卖代理人，他的办公室领导，他自己的人事经理，有时，甚至在日常事务中他是自己的法律顾问，尽管通常他肯定也会雇用律师。正是因为承担一些或者全部这样的职责，这通常占用了他的时间。实施新组合作为一种职业，只不过是进行战略决策的制定和执行，虽然正是这一职能，而不是他的常规工作，形成了一个军事领袖的特征。因此，企业家的主要职能必然总是显得与其他各种活动混合在一起，而且其他的各种活动一般必然比主要的职能更显眼。因此，马歇尔关于企业家的定义，只是把企业家的职能当作是从最广义上说的“管理”，这自然使我们中的多数人表示赞同。我们不接受这个定义，只是因为它没有表达出我们所认为的重要点，这是明确区分企业家活动与其他活动的唯一要点。

然而有些类型——事态的进展逐步产生了这些类型——用特别纯粹的方式展现了企业家的职能。“发起人”的确属于这种人，不过需要一些限制条件。因为，我们暂且忽略属于这一类型的人有关社会和道德地位方面的联系，发起人常常只是接受佣金而参与工作的代理者，他们在融通资金，开办新企业过程中从事财务技术工作。在这种情况下，他既不是新企业的创办者，也不是这个过程的推动力量。然而，他也可能是后者，于是他就有点像一个“职业的企业家”。但是“工业领袖”的现代类型与这里所指的更能密切地适应，特别是如果人们在下面两方面看到他的存在。一方面，比如说，有20世纪威尼斯的商业企业家，或者在后来的类型中，有约翰·劳；另一方面有乡村的当权者，他把诸如



农村酿酒厂、一家旅馆和一个商店与他的农业、他的牲畜贸易结合起来。但是不管是哪一种类型，只有当他实际地“实施新的组合”时，他才是一个企业家；而一旦他建立起自己的企业，也就是当他安定下来，如同其他人经营各自的企业那样，经营这个企业时，他就失去了这个特征。这当然是一条规则，因此，很少有人在他几十年的活动生涯中总是一个企业家，就像一个工商业者，说他从没有一个时刻是企业家，这是很少的，不管其程度是多么低。

由于成为一个企业家并不是一种职业，通常也不是一种持久的状况，所以企业家不能形成一种从专门意义上讲的社会阶级。比如说，像地主或资本家或工人这样的阶级。当然，对成功的企业家及其家人来说，企业家的职能将引领他们走向某种阶级地位。这种职能也能够社会历史的某个时代打上它们的烙印，可以形成一种生活形态，或者形成道德的和美术的价值体制；但它本身并不表示一种阶级地位，也不以一种阶级地位为前提条件。而且它可能获得的阶级地位也不是一种企业家的地位，而是根据企业的收入如何使用，以拥有土地或者资本家为特征的。于是，对金钱财富和个人品质的继承，这两者都可以使不止一代的人保持这种地位，而且使子孙后代更加容易地从事进一步的企业开发，不过企业家的职能本身并不能继承，这一点已经由制造业家族的历史充分地表明了。

但是现在，一个决定性的问题产生了：那么，为什么新组合的实现是一个特殊的过程，是一种特殊“职能”的目标呢？每一个人都尽其所能地从事他的经济事务。诚然，他自己的意愿从来没有完美地实现，但是最终，他的行为是由他的活动的结果对其影响而塑造造成的，以适应通常不会突然变化的环境。尽管从任何意义上说一个企业不可能是绝对的完善，但就周围的世界、社会条件、时代知识，或者个人或一个团队的视野而言，它可能在某



The
Business
Cycle

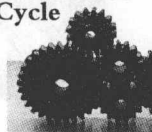
经济

周期

循环
论

个时候接近于一个相对的完善。周围的世界不断地提供着新的可能性，尤其是新发现连续不断地被增加到现有的知识宝库中。为什么个人不能像利用旧的可能性那样尽可能地利用新的可能性呢？为什么他不根据他所理解的市场情况，去养猪而不是养牛，或者如果他认为选择一种新的种类更加有利，就去选择一种新的耕种作物？有哪一种特殊的新的现象或者问题不能在已经建立起来的循环流转中找到，而能在那里产生呢？

虽然每个人在习惯了循环流转中能够迅速地而且合理地采取行动，因为他对他的行为根据有把握，而且被所有其他人的适应这一循环流转的行为所支持，这些人反过来也期望他采取符合习惯的行为，然而，一旦他面临一项新的任务，他就不能仅仅这样做了。虽然在习惯了的方法中，他自己的能力和经验对正常的人来说是足够的，但是当他面临创新时，他就需要指导。尽管他在自己所熟悉的循环流转中是顺着流向游，但是如果他想改变这种循环流转的途径，他就是逆着流向游泳。从前作为帮助的力量现在变成了阻力，过去熟知的资料现在变成未知的了。到达了例行事务的边界，许多人就不能再前进一步了，而其余的人只能采取一种高度变化的方式行动。认为行为是及时的和合理的，这种假设在所有的情况下都是一种虚构。但是如果有足够的时间迫使人们去理解客观事物的逻辑的话，这种假设可以变得足够地接近现实。在这种事情发生的地方，以及在它发生的限度内，人们可以承认这种虚构，并在此基础上建立理论。于是那种认为习惯或者惯例或者非经济的思维方式会在不同阶级，不同时代，或者不同文化的个人之间产生一种不可设想的差异，以及认为例如“股票交易经济学”对今天的农民或者中世纪的手工匠来说都是不适用的，等等，这些就都不是真实的了。相反，相同的理论的图景在其最广阔的轮廓上与属于完全不同文化的人是相适合的，而不管他们的智慧和经济理性的程度如何；我们可以有把握地说，农



民卖出他的小牛时也是一样的精明，并且考虑他自己的利益，这与股票交易所的经纪人出售他的股票时所考虑的自己的利益完全一样。但是这一看法，只有在无数的先例经过几十年，甚至千百年，排除了不适合的行为，从而形成了这样的行动，这时才是真实的。在这个范围之外，我们的虚构就失去了它接近现实的可能性。像传统的理论那样，在那儿还紧紧地抓住它不放，就是掩盖一种实质性的东西而忽视了一个事实，即比起我们的假设与现实之间的其他分歧，这个事实却不同，它在理论上是很重要的，而且它是对一些现象作出解释的源泉，这些现象没有它就不可能存在。

因此，在描述循环流动时，人们必须把生产工具的组合（生产函数）当做已有的资料，就像自然的可能性那样，只允许在边际上作很小的变动，就像每一个人都能通过调整自己以适应所处的经济环境的变化所做的，而不需要很大的偏离熟悉的路径。因此，新组合的实现也是一个特殊的职能，它是一类人的特权，这类人在数量上比所有具有实现新组合的“客观”可能性的人要少得多。所以，最后我们认为企业家是一种特殊的类型，他们的行为是一个特殊的问题，是大量重要现象的推动力。因此，可以用三对相应的矛盾来描述我们的立场。第一，用两个真实过程的对立：一方面是循环流转或者走向均衡的趋势，另一方面是经济例行事务途径的变化，或者产生于经济系统内部的经济数据的自发变化。第二，用两个理论工具的对立：静态的和动态的。第三，用两类行为的对立。根据现实，我们可以刻画出两类人物：单纯的经理和企业家。因此，在理论意义上，生产的“最好方法”被认为是“通过经验验证并且已经成为人们熟悉的各种方法中的最有利的方法”。但它并不是在当时“可能的”方法中的“最好的”方法。如果人们不做这种区分，那么这个概念就没有什么意义了，而我们的解释就是想为这些没有解决的问题做一点贡献。



The
Business
Cycle

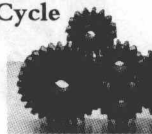
经济

周期

循环论

现在，让我们精确地对所讨论的关于行为和类型的特征进行陈述。日常中哪怕是最小的行为，也体现着一种巨大的精神上的努力。如果每一个小学生必须通过他个人的努力去创造他所知道的东西，以及他所使用的东西，那他必须是一个思想智慧上的巨人。同样，如果每一个人在任何一种情况下都必须重新创造指导他日常行为的所有规则，那他就必须是一个智慧和意志的巨人。这一点是真实的，不仅对于个人和社会生活的那些决策和行为来说——这些决策和行为是以历经成千上万年的原则为依据的，而且对于较短时期的和具有更特殊性质的产品来说也是真实的，这些产品构成了从事职业化任务的特殊工具。而正是这些事情，根据这一点，它们的完成应该包含着最大的努力，可是通常它根本不需要个人做特殊的努力；那些看起来应该是特别困难的事情，实际上是相当容易做的；那些应当是需要有超人的能力才能做的事情，而被最没有才能的人做到了，只要他心理健康。特别的，在日常例行事务中不需要有领导。当然，还必须要给人们安排任务，保持纪律，等等；但这是很容易做的，任何一个正常的人都可以学会执行这个职能。在人们所熟悉的范围内，甚至是指挥别人的职能——尽管仍然是必要的——也不过是像其他人的工作一样的“工作”，可以和看管机器的工作相类比。所有的人都以习惯的方式去获悉他们日常的事务，从而能够去做，通常他们也是由自己去完成任务；“领导者”也像其他人一样有着自己的例行工作；而他的领导职能只是纠正那些个别偏离正常轨道的行为。

这是因为，所有的知识和习惯一旦被获得，就像一条铁路的路堤植根于地面上一样，它们也紧紧地深藏在我们心中。它不需要被连续不断地更新和有意识地再建，而是深藏于潜意识的底层。通常它几乎毫无阻力地通过遗传、教育、培养、环境的压力被传递下去。我们所想的、所感觉的、所做的每一件事情，经常完全是自动产生的，而我们的有意识的生活并不觉得它们是负



担。然而，这里所涉及的在种族和个人中的大量的力量的节省，并不是足够大以至于使日常生活成为很轻的负担，并足以阻止它继续需要消耗同样的平均能力。但是它已经足够大能满足普通的要求。这同样对日常的经济生活也是适用的。从这一点，就经济生活来说，也可以得出：例行事务边界以外的每一步都是有困难的，它包含着新的要素。正是这个要素构成了领导这一现象。

可以从以下三点来集中说明这些困难的性质。第一，在这些已经习惯的途径之外，个人没有那些用来做决策的资料和采取行动的规则，而这些资料和规则在习惯的途径以内通常是为他所非常准确地知道的。当然，他仍然必须以他的经验为基础来预测和估计。但是，很多事情必然是不确定的，还有一些事情只是在大的范围之内才是可以确定的，更有一些事情只能“猜测”。尤其是那些个人力图改变的数据，以及他想创造的数据，都是这样。现在，在日常生活中，他必须在某种程度上真正地做那些传统为他所做的事，也就是在每一个细节上有意识地计划他的行为。这样做比在习惯的行为中将会有更多的有意识的合理性，习惯的行为根本不需要反映这种有意识的合理性；但是这个计划必然不仅在程度上容易犯更大的错误，而且容易犯其他的错误，这些错误是习惯行为中不会出现。凡是已经做过的事情，都有着与所有我们曾经看到过和经历过的事情一样的鲜明的现实性；新的事情只是我们想象中虚构的。执行一个新的计划，和根据一个习惯的计划去行动，这两件事情的不同就像建造一条公路和沿着公路行走这两种行为的不同一样。

如果人们能铭记这一点：彻底地去调查计划中的企业的所有影响和反影响是不可能的，那么就会更加清楚这是一件多么不同的事情。即使如果人们有无限多的时间和资料，那些影响和反影响在理论上可以被确定，它们在实际中必然也还是处于未知的状态。就像采取军事行动，即使所有潜在的可获得的数据并



The
Business
Cycle

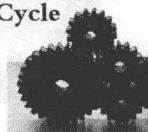
经济

周期

循环论

没有获得，也必须从一定的战略位置上考虑一样，在经济生活中，即使没有制定出将要做的事的所有细节，也必须采取行动。在这里，每一件事情的成功都依靠直觉，依靠用某种方式预测事情的能力，这种方式即使在当时不能肯定，但在事后却被证明是正确的，同时还依靠能抓住事实的本质，摒弃非实质性的事实的能力，尽管他不能说明这样做的根据。充分的准备工作，以及专业知识、思想理解的广度、逻辑分析的能力，在某种情况下可能成为失败的根源。然而，我们越是学着准确地理解自然的和社会的世界，我们就越能完全地掌控事实；对事物进行计算，而且确实是迅速的和可信的计算的范围（时间和逐渐增加的合理性）越大，那么这个职能的重要性就越是下降。所以，企业家一类的人的重要性必然会降低，就像军事指挥者的重要性已经下降了一样。不过，每一种类型的人的最本质的那部分是和这个职能联系在一起的。

上面说的第一点属于任务方面，而这第二点属于工商业者本身的精神方面。做一件新的事情，不仅在客观上比做熟悉的事和已经由经验验证的事更困难，而且个人也会感到不愿意接受它，即使客观上的困难不存在，他也不愿意做。在所有的领域都是这样。科学史为下面一个事实提供了强大的证明，那就是，我们发现接受一个新的科学观点或方法是极其困难的。即使习惯的轨道已经变得不适合了，更适合的创新本身也没有呈现什么特殊的困难，但思想还是反反复复回到习惯的轨道。固定的思维习惯的性质，以及这些习惯节省精力的作用，是以下面的事实为基础而建立的，即这些习惯已经成为下意识的，它们自动地产生结果，它们不怕受到批评，甚至不怕与个别事实发生矛盾。但是正是因为这一点，当它们已经丧失了它们的用处时，就会变成一种障碍。在经济世界也是如此。在想要做某种新事情的人的心中，习惯的力量上升，并且反对处于萌芽状态的规划。因此，有必要有一种



新的和另一种意志上的努力，以便在日常领域、范围、时间内的工作和牵挂中，去为构思和制定新的组合而拼搏，并使自己相信它是真正可能的东西，而不只是白日梦。这种精神上的自由是以超出每天需求的巨大剩余力量为前提条件的，它是一种特殊的并且在性质上稀有的东西。

第三点在于社会对一个想要做一些新的事情的人的反应，或者叫反作用。这个反作用可能首先通过法律上或政治上的障碍来表现自己。但是，暂不考虑这一点，一个社会团体的成员的任何偏离常规的行为都会受到谴责，尽管在程度上有很大不同，这要根据社会团体是否习惯于这种行为。即使像在穿着或者礼貌这些事情上，与社会习惯相偏离的行为也会激起反对，更不用说，在更严重的事情上肯定会受到反对。在文化的最初始阶段，这种反对比其他阶段更强烈，但它从没有消失过。甚至只是对偏离的行为感到惊讶，或者仅仅注意到这种行为，也会对个人施加一种压力，表明了谴责就可能立即带来引人注目的后果。它甚至可能带来社会的排斥，最终导致身心障碍和直接攻击。不论是逐渐的分化削弱了这种反对这一事实——尤其是由于这种削弱的最重要的原因正是我们想要解释的发展，还是社会的反对是在一定的环境下发生，同时像一种刺激因素影响许多个别人这一事实，都不能在原则上对反对的意义有任何改变。克服这种反对意见总是一种特殊的任务，它不存在于常规的生活进程中，它也是一种需要有特殊行为的任务。在经济事务中，这种抵制首先在受到创新威胁的团队中表现出来，然后表现为难于找到必要的合作者，最后表现为难于赢得消费者。虽然一个突飞猛进的发展时期已经使我们习惯于创新的出现和实施，这些反对要素在今天仍然起着作用，但是我们最好还是将这些要素放在资本主义初期研究。但是它们在那儿是如此明显，以至于如果我们去描述它们，就我们的目的来说就是浪费时间。



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

只是因为这些原因才产生领导——领导是一种特殊的职能，与仅仅是等级上的差别不同，它存在于每一个社会主体中，不论是最小的还是最大的，它的出现通常是和社会主体联系在一起的。上面提到的事实创造了一种界限，超过了这个界限，大多数人本身就不能迅速地发挥作用，而需要从少数人那里得到帮助。如果社会生活在所有方面都有某种相对的不变性，比如像天文世界的相对不变性，或者如果可以改变，这种可变性也还不能受到人类行为的影响。或者最后，如果可能受到这种影响，这类行为也不是每一个人都能做的，那么，世界上就不会有这种区别于其他例行工作的特殊的领导职能。

只有在新的可能性出现的地方，领导的特殊问题才产生，领袖类型的人物才出现。这就是为什么，在诺尔曼人征服的年代，领导才能表现得如此显著，而在斯拉夫人多少世纪以来在普里皮亚特河流域沼泽地的不变的，相对受到保护的生活中，领导才能又表现得那样微弱。我们的三个观点，表现了构成领袖类型的职能和举止或行为的特性。他的职能并不包括去“寻找”或者“创造”新的可能性。这些可能性一直在那里，被各种各样的人大量的积累起来。通常它们也是为大家所知道的，而且被科学作家或者文学作家讨论。在其他场合，人们没有什么兴趣去发现这些可能性，因为它们已经是相当明显的。从政治生活中举一个例子，我们根本不难看出，在路易十六时代，法国的社会和政治情况是如何能被改善，从而避免了一场旧统治的崩溃的。事实上，很多人都看到了这一点。但是没有一个人处于做的位置。现在，领导者的职能就在于去“做这些事”，如果不去做，可能性就会消失。这对所有的领导都是如此，不管是短暂的还是持续较长的领导。可以用前者作一个例子。在一个偶然的紧急事件中应该做什么，通常是十分简单的。大多数或者所有的人都能看到这一事件，但是他们需要有一个先讲出来，来领导大家，组织大家。



甚至只通过榜样来产生影响的领导，就像艺术领导或者科学领导，也不仅在于找到或创造新的事物，而在于通过它给社会团体以深刻的印象，从而使社会团队跟在它后面走。因此，领导者完成他的职能，更多的是靠意志而不是靠智慧，更多的是用“权威”，“个人名望”等，而不是用初始的思想。

正因此，尤其是经济上的领导，必须区别于“发明”。只要发明还没有用于实践，那它在经济上就是不起作用的。而执行任何改善并使之有效却是一项完全不同于发明这项改善的任务，而且这项任务需要完全不同类型的才能。尽管企业家当然也可能是发明家，就像他可能是资本家一样，但是他们并不是因为他们职能的性质而成为发明家，而只是一种巧合，反之亦然。此外，付诸实施的创新是企业家的职能，它也根本没必要必须是任何一种发明。因此，如同许多作家那样强调发明这一要素是不恰当的，而且它可能就是十足的误导。

企业家式的领导，不同于其他各种经济上的领导（比如我们所期望在原始部落里或者共产主义社会里看到的），当然要带上它特有的条件的色彩。它丝毫没有像其他各种领导特征的魅力。它在于执行一件非常特殊的任务，这项任务只在稀少的情况下才会引起公众的想象。为了它的成功，与其说聪慧和精力充沛是更关键的，不如说是某种精细，这种精细抓住了及时的机会，再没有别的了。当然，“个人名望”不是不重要。不过资本主义的企业家的个人品质没必要，而且通常也不会，与我们大多数人对于“领导者”是个什么样子的看法相吻合，所以要认识到他竟然属于社会学所说的领袖那一类，确实有些困难。他“领导”生产方式进入新的轨道。但他这样做，并不是通过说服人们相信执行他的计划的必要性，也不是用一个政治领导者的方式通过创造对他的领导能力的信任——他唯一必须说服或者打动的人就是将要给他提供资金的银行家——而是通过购买生产工具或者它们的服



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

务，然后按照他认为合适的方式去使用它们。他还从这种意义上，即吸引其他的生产者到他的部门跟随他这种方式来实施领导。但是，由于他们是他的竞争者，这些生产者首先减少，然后消耗掉他的利润，这样好像是一种违背他自己的意愿的领导。最后，他提供一种服务，而要充分了解这种服务就需要对这件事情具有专家的知识。这对一般的公众来说不是很容易理解的，不像一位政治家的成功的演讲或者一位将军在战场上的胜利那样容易被理解，他还不坚持这样一个事实，即他看上去好像是为他个人的利益而行动——经常是很严厉的行动。因此，我们将明白，在这种领导中，我们不会观察到所有那些感情方面的价值的出现，而这些价值是所有其他各种社会领导所引以为荣的。另外再加上单个的企业家和企业家集团的经济地位的不稳定性，以及当他在经济上的成功提高了他的社会地位时，他也没有文化传统和态度可以依靠，而是像一个暴发户在社会上走动。他的行为方式受人嘲笑，所以我们将会懂得，为什么这类人从来不受人欢迎，为什么即使是科学的批评家也常常只是简短地概括他们。

我们最后将试图用我们经常在科学中以及在实际生活中所用的相同的方式来完成我们对企业家的描绘，试图理解人们的行为，也就是分析他的行为的特殊的动机。这样做的任何企图当然必定会遇到对经济学家侵入“心理学”领域的所有反对，这些反对已经通过许多作家而变得众所周知了。在这里，我们不能讨论心理学和经济学之间的关系这个重大问题。我们只是指出，那些在原则上反对在经济论证中作任何心理学考虑的人，可以省去我们将要说的话，而不会因此失去与下面各章论证的联系。指出这一点就足够了。因为我们分析想要得到的结果，没有一个会由于我们的“企业家心理学”而有所得失，或者因其中的任何错误而变得无说服力。读者将很容易让自己感到满意，没有什么必要让我们超越我们可观察到的行为的范围。那些不反对所有的心理



学，只反对我们从传统的教科书中知道的那类心理学的人将会看到，我们不采用有着辉煌历史的“经济人”动机的图景的任何一部分。

在循环流转理论里，由于一个事实使考察动机的重要性被大大地削减，那就是，均衡系统中的等式可以被解释为根本不包含任何心理数值，正像帕累托和巴龙的分析所表明的。这就是为什么即使有严重缺陷的心理学，它对结果的干预也比人们预期的要少得多的原因。即使在缺乏理性动机的情况下，也会有合理的行为。但是当我们一旦真的想要深入研究动机时，问题就变得一点也不简单了。在一定的社会环境和习惯中，人们每天所做的大部分事情，对他们来说，主要是从职责的角度去做的，是执行社会或神的指令。很少是出于自觉的理性的原因去做的，更少是从享乐主义和个人利己主义去做事的，即使可以有把握地说存在那么一点点，那也是新近才发展起来的。然而，只要我们把自己限制在反复重复的经济行为的庞大范围内，我们就可以把它和需求以及满足需求的欲望联系起来。这里的条件是，我们要小心承认，这样定义的动机随着时间的推移，其强度会有很大的变动；正是社会形成了我们所观察到的特殊的欲望；考虑需求就必须涉及那种当个人在决定他的行动进程时所想到的集团或团队——比如家庭或者任何其他比家庭小一些或大一些的团队；行动并不能紧跟着欲望，而只是或多或少不完全地与它相适应；个人选择的领域总是——尽管在方式上以及在程度上非常不同——受限制于社会习惯或者习俗等；然而大体上这仍然是真实的：在循环流转中，每个人都使自己适应他所处的环境，以便尽其所能地最好地满足某种给定的需求——他自己的或者其他人的需求。在所有的场合，经济行为的意义就是满足需求，其含义就是，如果没有需求，就没有经济行为。就循环流转而言，我们也可以把需求的满足看做是一种正常的动机。



The
Business
Cycle

经济

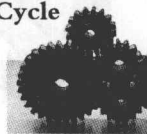
周期

循环
论

后者并不是我们所说的类型。从某种意义上说，他可能确实称得上是最理性并且是最以自我为中心的人。因为，正像我们已经看到的，执行新的计划比仅仅是经营一个已经建立起来的企业，需要注入更多的有意识的理性，因为新计划本身在其能够被执行以前必须制订出来，而经营旧企业大部分是例行的事务。典型的企业家比其他类型的人，更加以自我为中心，因为他与其他类型的人相比，对传统和社会关系的依靠少很多，而且因为他的特殊的任务——从理论上以及历史上讲——正是在于打破旧传统，创造新传统。尽管这一点主要适用于他的经济行为，但它也可以扩展到经济行为的道德的、文化的和社会的结果。当然这也绝不仅是偶然：企业家类型的人物出现的时期也产生了功利主义。

但是企业家的行为和他的动机是“理性的”，除了上面所说的没有其他意义了。他的特殊的动机丝毫没有享乐主义那类含义。如果我们把行为的享乐主义动机定义为满足某个人的需要的愿望，那么我们就可以让“需求”包含任何一种冲动，就像我们可以把自我主义定义为也包含所有利他主义价值观念一样，这是基于这样一个事实，即利他主义也含有自我满足方面的某种意义。但这会使我们的定义陷入同义反复。如果我们想赋予它某种意义，我们就必须限制它的需求，这种需求必须是能够用商品的消费达到满足的，同时限制在我们期望能从它得到的满足上。于是，我们所说的那一类型的人是基于满足他的需求的一种愿望而行动，这就不再真实了。

因为，除非我们假定我们所说类型的人被享乐主义以及无法知足的一种渴望所驱动，戈森定律的作用在商业领袖场合会使进一步的努力立即停下来。然而，经验告诉我们，典型的企业家只是在（因为他们的精力已经耗尽）感到不能再胜任他的工作时，才退出舞台。这看起来似乎并不能证实对经济人的描绘，他把可



能的结果与努力的反效用进行对比衡量,在适当的时候达到一个均衡点,超过这一点他将不愿意再前进了。在我们的例子中,努力被认为是停止前进的理由,它似乎根本没什么分量。企业家类型的人的活动显然是享乐主义的障碍,他们的享受通常是用超过一定数量的收入来购买的,因为他们的“消费”是以闲暇为前提条件。因此,从享乐主义来看,我们通常观察到的我们所说类型的个人的行为就是不理性的。

当然,这并不能证明享乐主义动机是不存在的。然而,它指出了另一种非享乐主义特征的心理,尤其是如果我们考虑到冷漠地对待享乐主义,这种冷漠在这种类型的代表人物身上常常是很明显的,而且也不难理解。

首先,有一种理想和意志要找到一个私人空间,通常,虽然不一定,它也是一个王朝。现代世界实际上并不知道有这种地位,但是通过工业或者商业上的成功所获得的地位可能仍然是现代人可能达到的最接近于中世纪贵族的那种地位。对于那些没有其他机会可以获得社会地位的人来说,它的诱惑力特别强烈。权力和独立的感觉不会因为它们两者都是一种幻觉而有任何损失。更进一步的分析将会发现在这一类动机中有着无尽的变化,从精神上的野心到仅仅是媚上欺下,但是这些不需要我们详细讨论。我们只要指出这一点就够了:这种动机尽管与消费者的满足最接近,但却不能与它相一致。

其次,有一种征服的意志:战斗的冲动,证明自己要胜过其他人的冲动,追求成功不是为了成功的果实,而是为了成功本身。从这方面看,经济行为变得与体育运动很相似——有财富上的竞赛,或者拳击比赛。财富比赛的结果是次要的考虑,或者不管怎样,只有作为成功的指标和胜利的象征才被重视,对财富的炫耀常常更重要的是作为大量开支的动机,而不是作为对消费者商品本身的渴望。同时我们又可以发现无数细微的差别,其中有



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

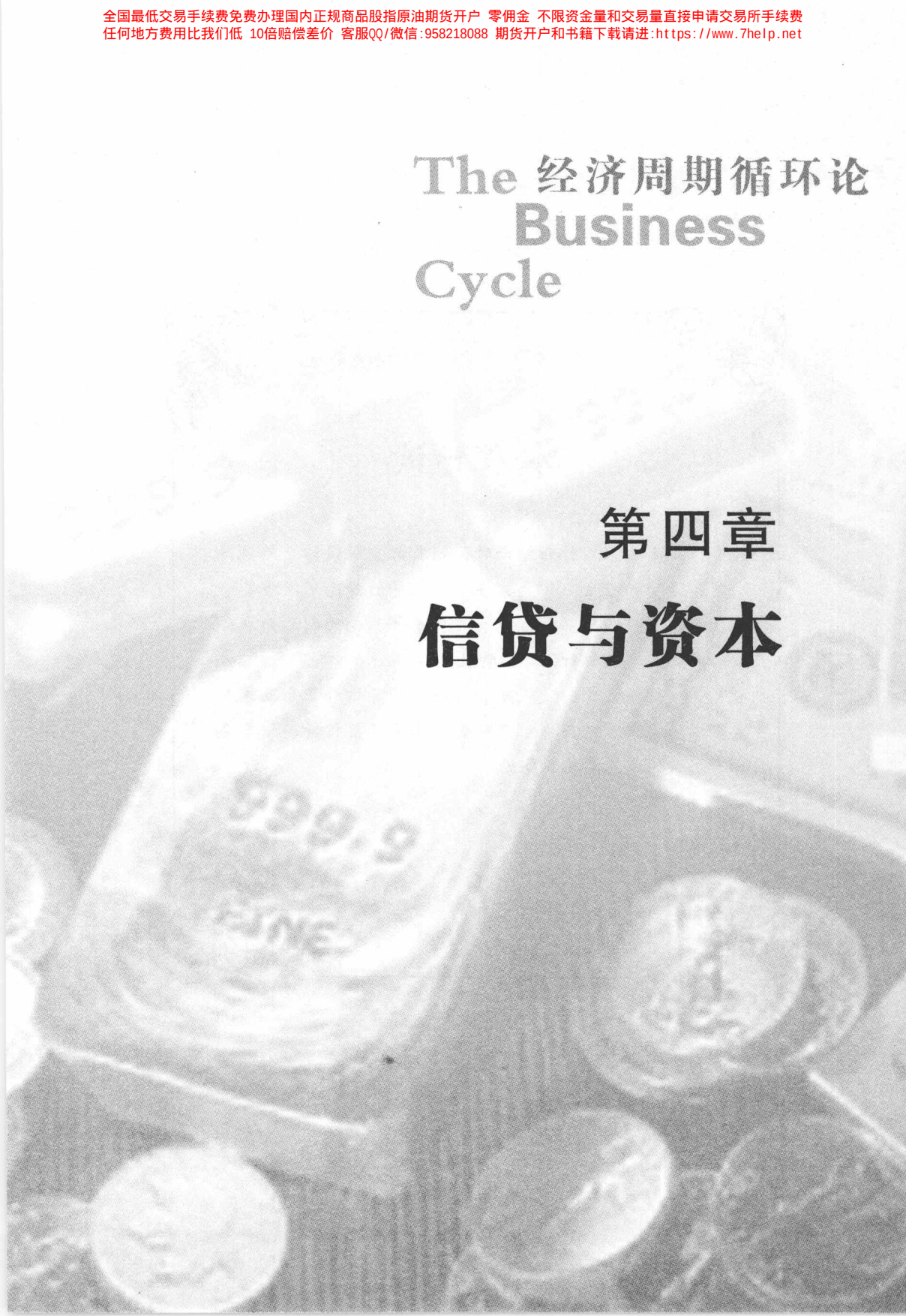
一些，比如，社会野心，将归于第一类动机。我们又面临一种与上面所定义的“需求的满足”有根本区别的动机，或者换句话说，它与“享乐主义的适应”有本质区别。

最后，存在创造的快乐，做成事情的快乐，或者只是展示某个人的能力和智慧的快乐。这与一种无处不在的动机相似，但它作为一种独立的行为要素，再没有其他任何地方比在我们的情况中能让它更清楚地强行表现出来。我们所说的类型的人寻找困难，为改变而变化，以冒险为乐趣。这类动机在三者中，是最突出的反享乐主义的。

只有第一类动机是企业家活动的结果的私人财产，是促使这种活动起作用的必要因素，而其他两类却不是。金钱上的收益确实是对成功的准确的表现，尤其是对相对的成功而言；而从为之奋斗的人的观点看，它还有另一个好处，即它已经是一个客观事实，在很大程度上独立于其他人的意见。这些与其他伴随“贪图财富的”社会机制的特点，使得很难代替它作为工业发展的动力的地位，即使我们排除它在创造一笔随时可用于投资的资金中的重要性。尽管如此，这一点是真实的，即第二类 and 第三类企业家的动机在原则上可能被其他社会安排所处理，而不包括来自经济创新的私人收益。至于还能提供其他什么激励，怎样使它们工作得像“资本主义”所做的一样好，这些都是超出我们论题范围的问题。这些问题被社会改革家过于轻视了，同时也被财政上的激进主义完全忽视。但是它们不是不能被解决，至少在一定的时间和地点，通过对企业家活动的心理学详尽地观察，它们可以被解答。

The 经济周期循环论 Business Cycle

第四章 信贷与资本



本章导读

当企业家实行新组合时，他首先要获得的是维持其创新活动的资金。但是，在循环流转的静态经济中，一切都是“有归宿”的，原有的资本并不是为创新而准备的。那么这种创新活动的资金是从哪里来的呢？

熊彼特认为，是无充分准备的信贷填补了企业家对资本的需求。“原则上只有企业家才需要信贷，信贷是为创新的产业发展服务的。”



信贷的性质与作用

就本质而言，经济发展在于对现有的劳力和土地的服务用不同的方式加以使用；这一基本概念使我们得出这样的结论：新组合的实施，是通过从原先的使用方式中把劳力和土地服务提取出来而实现的。对于每一种经济形态，其中的领导者没有直接处置劳力和土地服务的权利，从这些，我们又可以得出两点与众不同的观点：首先，货币起着一种基本作用；其次，其他的支付方式也起着这种基本作用，因此，以支付手段为表现形式的过程不只是以商品为表现形式的过程的反映。然而，众多的理论家，尽可能紧张的，带有很少的一致性，甚至用不耐烦的态度，以及道德和理智上的愤怒，要我们确信那种与此相反的观点。

经济学，几乎从它成为一门科学时起，就一直在与那些紧紧抓住货币现象的人的普遍的错误相抗争，这是很对的，并且是经济学的基本贡献之一。任何人，只要他深思了我们以前的论述，



The
Business
Cycle

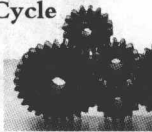
经济

周期

循环论

他就不难相信，在我们的论述中没有一个这样的错误。当然，如果有人说什么货币只是一种为了让商品流通更便利的媒介，没有什么重要现象与它相关联，那是错误的。如果有人借此提出一种反对我们的论点的意见，那么它就会立刻被我们的论据所驳倒，那就是，在我们的案例中，对一定经济系统的生产力的不同利用方式，只有通过改变人们的相对购买力才能实现。我们已经看到，原则上，让工人把他们的劳动服务，地主把他们的土地借给别人使用，是不可能的。同样，企业家自己也借不到生产出来的生产手段。因为在循环流转中，没有闲置不用的存货供企业家的需要。如果在某个地方恰好存在企业家所需要的这种已经生产出来的生产工具，那么他当然可以购买，然而为了购买，他又必须有购买力。但是他不能随便把它们借来，因为它们被生产出来正是因为有人需要它们，而拥有生产工具的人，既不能也不愿等候企业家再把它们归还——企业家的确可以归还，但时间上要晚一些——同时拥有生产工具的人不能也不愿承担风险。然而如果有人这样做，那么会出现两笔交易，一笔是购买，一笔是信贷的扩大。这两者不仅在法律上是同一经济过程的两个不同部分，而且就像下面要说的，它们是两种很不同的经济过程，每一个都依附着不同的经济现象。最后，企业家也不能给工人和地主“预付”消费品，因为他根本还没有消费品。如果他购买消费品，那么他也需要为了这个购买目的的购买力。我们不能忘记这一点，它始终是一个从循环流转中把商品抽取出来的问题。关于消费品的借贷是这样，对于已经生产出来的生产工具的借贷仍是这样。所以，我们正研究的问题既不神秘也不稀奇。

我们很清楚：没有什么重要的事物“能”取决于货币，反对这一说法是没有道理的。实际上，购买力是极其关键的过程的一个工具，这是不容怀疑的。此外，这种反对意见事实上根本不会产生，因为每一个人都承认，货币在数量和分配上的变化这类现



象，可能产生很深远的影响。但是迄今为止，这种观察还处于事物的边缘。不过这种比较还是很有启发的。在这里，也不一定要有商品范围的变化，也就是上述商品方面的原因，它可以作为解释的一个原因。在任何情况下，商品的运动都是被动的。尽管如此，众所周知，商品的种类和数量在很大程度上受到这些变化的影响。

我们第二个有异议的观点，也远远不像看起来那么危险。归根结底，它也是以事实为基础的，这个事实不仅可以论证，甚至是显然的，而且是被人们普遍认同的。的确，从外在形式上看，经济系统创造了支付手段，这个支付手段只表现为对货币的索取权，但是这种对货币的索取权与对其他商品的索取权的本质区别在于它与货币起着完全相同的作用——至少暂时是这样——所以在一定情况下它可以取代货币。这一点不仅在有关货币和银行的文献中被承认，而且在更狭义上的理论中也被人们认识到了。在任何一本教科书中都可以看到这一点，我们不能再对这一看法作任何补充，只是想增加一点分析。在讨论的问题中，与对事实的认可关系最密切的是货币的概念与价值问题。当数量论为货币的价值建立起公式的时候，批评家们首先就抓住其他支付手段的事实不放。众所周知，像这样一些老问题，诸如这些支付手段，尤其是银行信贷是否就是货币，已经由许多最优秀的作家作了肯定的回答。有关这方面的讨论已经够多了。无论如何，我们所关心的事实，据我所知，已经毫无例外地被认可了，甚至那些对这个问题持否定态度的作家也承认这个事实。人们也曾详略不等地解释了，在技术上，支付手段是怎样并且以何种方式影响货币的价值。

这意味着承认这样产生的流通媒介不仅代表等量的金属货币，而且它们实际存在的数量是这样大，不可能立即全部兑换它们；而且由于方便的缘故，它们不仅取代了先前流通中的一笔笔



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

货币，而且表现出新的流通手段与原来的支付手段同时存在着。同样，有一点对我们来说并不很重要，但是我们仍然认为这样，因为它与我们的表述很有关系，也就是：这种支付手段的产生集中于银行，并且构成银行的基本职能。我们发现这与通行的概念是一致的。由银行创造出来的货币又使银行承担了义务，这一论断由亚当·斯密以及更早的作家们以一种与众不同的正确方式提出来，今天已经成为常识了。在此，我急于补充的是，不管人们认为“货币的创造”这种表达在理论上是否正确，这对我们的论述目的而言都是一样的。我们的推论完全独立于任何货币理论的细节。

最后，不容怀疑的是，这些流通手段形成于提供信贷的过程，甚至就是——如果我们忽略纯粹为了避免金属货币的运输而产生这种手段的情况——为了提供信贷的目的而产生的。根据费特的观点（《经济学原理》，第462页），银行“主要是靠出借支付承诺来获取收入的企业”。至此，我所说的，没有什么争议性，甚至我也看不出有意见分歧的可能性。人们不能责备我，说我违背了，比如说，李嘉图说过的“银行业务”不会增加一个国家的财富的观点。人们也不能说我犯了罪，比如说，以银行家劳的意思，犯了“滥发钞票空头投机”罪。更有甚者，谁也不会否认这样的事实，即在某些国家，或许四分之三的银行存款只是信贷；通常，工商业者都是为了成为银行的债权人而首先变成它的债务人，他们首先借的实际上是他们要“存”的；更不用说，在所有的交易额中只有极微小的一部分，在严格意义上，是可以利用并且通过货币完成的。因此，我对这些问题不再作进一步的讨论。在这里做一些对于某些人来说说是新鲜的但可以在任何一本基础读本里都能找到的解释，的确是没有什么意义的。所有的信贷形式，从银行券到账面信贷，在本质上都是相同的事物，在所有这些形式里，信贷都增加了支付手段的数量，这是无可争议的。



至此，只有一点可能是有争议的。显然，大多数这些流通手段，如果没有构成法币或商品的依据，是不会凭空产生的。我相信，当我对工商业者或者理论家说，生产者的票据就是这种流通手段的典型例子的时候，我并没有说错。生产者完成了他的生产并且售出了他的产品后，就给他的客户开出汇票，要求立即支付“货币”。于是，这些产品就起到了“依据”的作用——具体说就是提货单——即使没有现成的货币支持这些票据，它却有现存的商品作为依据，所以，从某种意义上说，它仍然是以现存的“购买力”为依据的。显然，前面所提到的存款，在很大程度上也是形成于这种商业票据的贴现。似乎可以把这种情况看成是提供信贷或者把信贷工具放入商业渠道的正常情况，而把其他情况看做是不正常的。但是即使在正常的商品交易的结算没有问题的情况下，通常也需要有附属担保品，因此我们所说的信贷“创造”只是一个把现有的资源整合利用起来的问题。因此，在这一点上，我们应该再次回到传统的概念上。事实上，传统的概念似乎是胜利的，因为在那种情况下，不仅所有的流通手段都有其依据，而且甚至货币也可以从流通过程中抽走，从而所有交易都可以追溯到物物交换，也就是说，属于纯粹的商品范畴的过程。这种解释也说明了为什么人们通常认为“货币的创造”仅仅是一个技术上的问题，它对于经济生活的一般理论没有更深的意义，而只要在有关银行经营方式的一个章节说一下就可以了。

我们不完全赞同这个观点。目前只需要强调的是，那些被实践表明是“不正常”的，只是装扮成正规商品交易的结果的那种流通手段的再造，仅此而已。除此之外，金融票据不能简单视为“不正常的”。诚然，它们不是为了给新组合融资的信用产物，但是在很大程度上，它们频繁地起着相同的作用。至于附属担保品，在这种场合下，不可能是现有的产品，而是其他东西；从原则上说，它的重要性不在于构成附属担保品的资产因银行提供信



The Business
Cycle

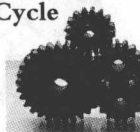
经济

周期

循环论

贷而被“灵活运用”起来。这不是附属担保品本质的主要特征。相反，我们必须区分两种情况。第一，企业家可能拥有某种可以拿到银行作抵押的担保品。这种情况一定使他更容易获得信贷。但它不属于最纯粹形式下的事物的性质。分析和经验都告诉我们，在原则上，企业家的作用与拥有财富没有关系，尽管就偶然的情况而言，拥有财富会构成一种现实的利益。如果不存在这种利益条件，我们的观点也经得住挑战。于是，把信贷说成是“货币财产”，并不是对事情的一种充分的表述。第二，企业家可能抵押商品，而这些商品是他用借来的购买力所获得的。于是，首先出现提供信贷，然后才有附属担保品，至少在原则上是这样，不管两者之间的间隙有多短。在这种情况下，把现有资产放入流通中的概念所得到的支持甚至比第一种情况下还要少。相反，这正好清楚地表明，在第一种情况下，当购买力被创造出来时，没有与之相对应的任何新商品。

因此可以说，在现实生活中，信贷总量必然大于有充分担保品所提供的信贷量。信贷结构显得不仅超过了现存的黄金基础，而且超过了现存的商品基础。这样的事实是很难被否认的。只能怀疑它在理论上的重要意义。然而，对我们来说，划分正常的与不正常的信贷才是重要的。正常的信贷创造了对社会收益的要求权，它代表着并可以被认为是已经提供服务以及现存商品已经交付的证实。那种被传统观点认为是不正常的信贷，也创造了对社会产品的要求权，然而，由于缺少过去的生产性服务的基础，只能被看做是对未来的服务或者尚待生产的商品的证明。这样，在两个类型之间，它们的性质以及它们的效应上出现了根本的差异。两者作为支付手段从属于相同的目的，而且在外在形式上没有差别。但是其中一方所包含的支付手段对社会产品有相应的贡献，而另一方所包含的支付手段却没有作出相应的贡献——至少没有对社会产品作出相应的贡献，尽管这个欠缺经常由其他事物弥补。



这些介绍性的评述很简短，希望不会因此而产生误解，接下来，我就要进入本章的主题。首先我们要证明一个乍看起来有些奇怪的说法，那就是，在原则上只有企业家才需要信贷——或者证明这一说法的不很奇怪的推论，即信贷服务于产业发展。已经被证明了，企业家在原则上并且通常都需要信贷，其意义是为了使企业家最终能够生产，暂时转让给他购买力，以实现他的新组合，进而成为一个企业家。但是这种购买力不会自动地流向企业家，这与在循环流转中生产者通过销售他前一期生产的产品而使购买力自动流向他是不同的。如果一个企业家碰巧没有购买力——如果他有购买力，但那只不过是先前发展的结果——那他就必须借入购买力。如果他没有借到，显然他就不会成为一个企业家。这里所说的没有虚构，只不过是对普遍接受的事实进行概括。要想成为企业家，只有首先成为债务人。由于发展进程的逻辑，企业家成为一个债务人，或者换一种说法，他成为债务人是情况的必然要求，不是什么不正常的事情，也不是用特殊情况来解释的偶然事件。他首先需要的就是信贷。在他需要任何商品之前，他需要有购买力。在资本主义社会，他是典型的债务人。

现在我们必须用反证法来完成我们的论证，也就是证明上述企业家负债的情况与任何其他情况都不同，任何其他人都不会因为他的经济职能而成为债务人。当然，在现实生活中有许多其他动机是为了借与贷。但关键是，在那些情况下，提供信贷并不作为经济过程的本质要素出现。这首先对于消费信贷就是这样。先忽略一个事实不谈，即消费信贷的重要性是很有限的，我们要说明消费信贷并不是产业生活基本形式和必要条件的一个要素。它不是任何个人经济性质的一部分，说他应该承担消费性债务；它也不是任何生产过程性质的一部分，规定生产过程的参与者为了自身的消费必须借债。因此，在这里，消费信贷现象对我们没有更多的意义，不管它在实际中有多么重要，我们对它不作考虑。



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

这不包括抽象过程——我们承认它是事实，只是我们对此没有什么特别要说的。一个企业也许因为遭受灾难而深受困扰，纯粹为了维持局面而需举债，对于这种情况，我们同样不予考虑。这些情况，我把它们归于“消费性——生产性信贷”的概念之下，它们也不是经济过程本质的一部分，也就是说，不谈它们与对经济有机体的生命的理解有关。同样，它们在这里对我们没有更深的意义。

因为根据定义，每一种为“创新”目的而提供的信贷是给企业家提供的信贷，而且构成经济发展的一个要素，那么在这里，唯一留下来的我们需要考虑的信贷是为了在循环流转中商业运营而提供的信贷（经营信贷）。如果我们能够解释，在我们所规范的意义之上，这种信贷是“非主要的”，我们的证明就完成了。那么如何来说明呢？

我们从第二章可以看出，目前接受经营信贷并不是循环流转本质的一部分：当生产者完成了他的产品的生产，根据我们的概念，他立即出售它们，并利用所得开始他的新一轮的生产。当然，实际情况并不总是这样。有可能他在交货给客户之前就想开始生产了。但关键是我们能够在循环流转的领域中体现这个过程，如同那里的生产通常是以营业收入来提供资金的，而同时不忽略任何实质性的东西。在已建立企业的日常事务中，信贷之所以有实际的重要性完全在于发展，而发展就可能使暂时闲置的资金利用起来。因此，每一个工商业者都会尽快地利用收到的款项，然后借来他需要的购买力。如果没有发展，那么做生意所必需的资金按理就不得不由厂家或者住户保存起来，在这些资金没有派上用途时，它们就处于闲置的状态。正是发展改变了这种状况。发展把种种那些因从来不借债的自豪感完全否定了。最后当所有的企业——无论是老企业还是新企业——都被拉进信贷现象这个圈子时，银行家们甚至仍然宁愿进行这种信贷，因为它所



包含的风险更小。许多银行，尤其是“储蓄”型的，还有几乎所有早期建立的银行，事实上都这样做，而且或多或少限制在这种“流通”信贷中。而这只不过是已经全面发展的结果。

这种阐释，不像有的人想象的那样，会把我们置于流行说法的对立面。相反，我们的说法与通常的观点完全一致，我们认为，如果想要理解循环流转的经济过程，我们可以暂时略去信贷不提。只是因为通行理论采取与我们一样的观点，而且与我们同样地认为，在当前商品性交易中依靠信贷来筹集资金，对理解这类事物没有什么本质关系，所以这种理论在对经济过程的主要特征进行论述时，可以略去这一过程。仅仅是这个原因，通行的理论才能将它的视角限制在商品的范围之内。在商品世界里，当然也可以找到像信贷交易这类事物，不过对此我们已经有所理解了。不管怎样，流行的理论认为在这一时刻创造新的购买力没有什么必要性，这与我们的观点是一致的。而在任何其他时候，流行的理论也看不到这种必要性，这个事实再一次表明了流行的理论只是静态的。

因此，这种流通性的信贷与消费信贷一样，理所当然地可以从我们的论述中略去不提。由于我们认为这种信贷只是一个为了方便交换的技术上的问题——当然，这只是在循环流转中，因为就发展而言，根据前述的理由，那就有所不同了——它是一种对经济过程没有深远影响的权宜措施，我们才能得出下面的结论。为了鲜明地对比这种流通性的信贷与那种起着根本性作用、没有它就不可能完全理解经济过程的信贷，我们假定，在循环流转情况下，所有的交换都受金属货币的影响，而且金属货币的数量是一定的，其流通速度也是一定的。显然，一个不包含发展的经济的整个流通中，也可能含有信用支付手段。然而，由于这些信用支付手段，在作为现有的商品和过去的服务的“证明”方面与金属货币起着相同的作用，因而，这些证明与金属货币没有本质区



The
Business
Cycle

经济

周期

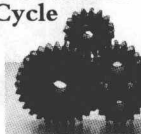
循环
论

别。所以，我们用这种方式来解释，只是为了表明，我们所认为的信贷现象中的本质要素，在循环流通领域内，不可能在活期信贷中找到。

这样，我们既证明了我们的论点，也精确地规定了其中的含义。因此，在原则上，只有企业家需要信贷；只有就产业发展而言，信用才起着根本性的作用，考虑这种作用对于理解整个经济过程是极其重要的。此外，从第三章的论述中能立即看出与此论点相关的另一论点，即在领导者没有直接权利支配生产手段的情况下，在原则上，没有信用就不可能有发展。

我们所谈的信贷，其根本作用在于使企业家能够把他需要的生产者的产品从它们先前使用的地方抽取出来，按照需要加以利用，从而迫使经济系统进入新的轨道。我们第二个论点现在可以这样表述：只要不是以过去企业的成果为依据的信贷，或者一般来说，只要不是以过去发展所创造的购买力的储藏为依据的信贷，它就只能是特别创造的信用支付手段，它既没有严格意义上的以货币支持，也没有已经存在的产品来支持。这种信用的确可以由非产品的其他资产，也就是企业家碰巧可能拥有的任何其他财富来担保。但首先这是不必要的，其次它没有改变事物过程的性质，这个过程的本质在于为产品创造一种新的需求，而同时并未创造出一种新的供给。在这里无须对这一论题进一步证明，它只是第三章论证的延伸。它告诉我们借出与信用支付手段之间的联系，并引导我们走向我认为是信贷现象本质的东西。

因为这种在经济过程中极其重要的信用只能通过这些新创造的支付手段来支付（假设没有早期发展的成果）；同时，从反面来说，由于只有在这种情况下，新创造的这种信用支付手段才不仅仅在技术上起作用。在这个意义上，提供信贷就意味着创造购买力，而新创造出来的购买力如果起作用，就只限于把信用给予企业家，只有为了这个目的，新创造的购买力才是必需的。这是



我们不能用金属货币替代信用支付手段的唯一情形，同时不损害我们的理论的真实性。因为没有一事物依存于它的金属货币量的绝对数额，我们可以假定，在任何时候都存在一定数量的金属货币；但我们不能假定，货币量的增长恰好出现在适当的时间和地点。因此，如果我们从贷款以及从信用工具的创造中，排除在那里信用交易和信用工具不起重要作用的情况，那么，贷款和信用工具的创造这两者必然相一致，当然在此我们不考虑先前发展的成果。

因此，在这个意义上，我们用下面的方式定义信贷现象的核心：信贷在本质上是为了把购买力转移给企业家而进行的购买力的创造，而不是单纯的转移现有的购买力。在原则上，购买力的创造标志着，在私有财产和劳动分工的制度下实现发展所采用的方法。凭借信用，企业家在还不具备对社会商品流的正式索取权时，就取得了分享社会商品流的机会。可以说，信贷以一种虚拟的要求权暂时替代了这种索取权本身。在这个意义上，提供信贷就像一道命令，要求经济系统来适应企业家的目的，也像是一道命令要求提供商品去满足企业家的需求：这意味着把生产要素都委托给企业家。只有这样，才可能在完全均衡的简单的循环流转中实现经济的发展。这种职能构成了现代信贷结构的基石。

因为在正常的循环流转中，产品和生产手段之间不一定存在距离，而且，因为可以假定在那里生产者购买所有生产物品都是现金交易。或者，一般来说，任何一个购买者都是先出售相同货币价值的商品然后再买进，所以，提供信贷在正常的循环流转中不是至关重要的。尽管如此，但在实施新的组合时，肯定会出现一个有待填充的缺口。填充这个缺口就是贷款者的职能，他通过把创造出来的购买力特地交给企业家支配来履行这个职能。于是，提供产品的人就不需要“等待”，而企业家也就既不需要用商品，也不用拿现金预付供货商。这样，缺口被弥合；否则，在



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

私有财产制的交换经济中，实现发展，即使不是不可能的，也将特别困难。谁也不会否认，贷款者的职能就在于此。意见的分歧只存在于对这个弥补缺口的“桥梁”的性质的认识。我相信我们的概念，其他观点更不审慎，更脱离实际，而我们的是最接近事实的，并且用不着编造一套虚构的解释。

在我们一直以此为出发点的循环流转中，年复一年地以相同的方式生产着同样的产品。对于每一项供给，总有一个相应的需求在经济系统里的某个地方等着它；同样对于每一项需求，都有相应的供给。所有商品都按照一个确定的价格进行买卖，这个价格只可能有微小波动，所以每一单位货币可以被看做在每一时期起相同的作用。在任何时候，一定数量的购买力可以购买到最初生产性服务的现有数量，然后按此顺序，购买力转移到拥有生产性服务的人手中，继而又被花费到消费品上。对这些初始生产性服务的主体本身来说，尤其对土地来说，没有市场，而且在正常的循环流转中也不存在任何购买服务的价格。

如果我们忽略货币单位的材料价值，因为它对根本问题不重要，那么购买力实际上就只代表现存的商品。购买力总量说明不了什么问题，但是在这个总量中，家庭和厂商所占的份额，对我们是很有意义的。如果现在信用支付手段，就是我们说的新的购买力，被创造出来并交给企业家支配，那么企业家就会跻身于先前生产者的行列，并且他的购买力也与先前的购买力总量并存。显然，这没有增加经济系统里现有的生产性服务的数量。但是很明显，“新的需求”可能出现了。它将导致生产性服务的价格的提高。接着出现了物品从其原先的用途中“撤除商品”的现象，这一点我们已经提过。这一过程起到了压缩现有购买力的作用。在某种意义上说，没有任何商品，而且肯定没有任何新的商品与这个新创造出来的购买力相适应。只有以牺牲先前存在的购买力为代价，才有这种新创造出来的购买力的容身之地。



以上解释了购买力的创造是如何起作用的。读者可以看出,其中没有任何非逻辑或者神秘的东西。信用工具的外在形式是毫不相关的。当然,从无保证的银行券来看,事情最清楚不过了。但是,那种不能代替现存货币,并且不是以已经生产出的商品为基础的票据,如果它们在实际中流通,也会有相同的特征。当然,这里说的只是票据作为偿付货款的情况,如果票据只是用来偿付企业家对其贷款人的债务,或者仅仅是用来贴现,那么情况就不是这样了。信用工具的所有其他形式,甚至是银行账面上的简单信贷,也都可以从相同的观点来考虑。这就像当新的气流进入一个容器时,容器里先前存在的气体的每一分子所占的空间就会因挤压而缩小一样,当新的购买力注入经济系统时,也会压缩老的购买力。当价格变动结束时——这是必然的,任何一定数量的商品都可以按照交换购买力的老单位的相同的条件来交换购买力的新单位,只不过这时的购买力的单位比以前的都小一些,而且在每个个体当中购买力的分配也互相交换了。这可以被称为信用膨胀。但是这种信用膨胀与以消费为目的的信用膨胀在某一本质问题上是不同的。在消费信用膨胀的情况下,新的购买力也与老的并存,价格也上涨,结果商品被抽取出来,信贷获得者或者从这种贷款的偿还中获得收入的人从中受益。这时老的流通过程断裂,抽取出来的商品被消费,而新创造出来的支付手段仍在流通,信用必须不断地更新,上涨的物价将继续上涨。这时可能发生用正常的收入流来偿付货款的情况——比如增加赋税。但这是一个新的特殊的措施(通货紧缩),它以人们都知道的方式,又重新恢复货币体系的健康,除了它,没有能使货币体系回到原先状态的措施了。

然而,在我们的例子中,这个过程肯定会向前发展。企业家不仅一定会依法向银行家还款,而且在经济上,他也必然会把生产出来的产品归还到商品的储存地与借来的生产手段相等价;或



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

者，像我们已经表述的那样，他最终必然履行他能够从社会流转中正常地获取商品的条件。借款的结果使他能够履行这个条件。因此，企业家在完成他的经营活动之后——在我们所定义的意义，在他的产品已经上市，生产品已经用完，这样一个生产周期的终点时——如果所有的事都按照预期的发生，那他就以一批总价格高于他所得的信贷款，也大于他直接和间接用掉的商品的总价格的商品，增加了社会流转的财富。因此，货币流转额与商品流转额不仅达到了平衡，还有节余。信用膨胀被消除而有余，对价格的影响也已弥补且有余，因此可以说，在这种情况下，根本没有信用膨胀——倒可以说存在信用紧缩——只不过是购买力与其相应的商品不同时出现，这样就造成了暂时膨胀的假象。

进一步说，企业家现在可以偿还他欠银行的债务（贷款额加上利息），而且在正常情况下，仍然持有一个信贷余额（=企业家利润），这是从循环流转的购买力基金中提取出来的。只有这个利润和利息必然保留在流通中；初始的银行信贷已经消失了，所以，这种紧缩效应本身——尤其是，如果新的以及更大型的企业没有继续被要求提供资金——将比刚才所说的还要严重得多。诚然，在实际中有两个原因阻止了新创造的购买力的立即消失：第一个原因是，大多数企业不会在一个时期内就终止其生产经营，而是在多数情况下，它们要持续一些年份。事情的本质并不因此而改变，但是新创造的购买力要在流通中存在很久，信贷票据到法定日期的“偿还”常常采取“延期”的方式。在这种情况下，从经济上说，根本不是信贷的偿还，而是一种定期对企业健全性检查的方法。在经济上，这实际应该被称作“申请审核”，而不是“申请付款”，无论应偿还的是银行票据还是个人贷款。此外，如果生产周期长的企业是靠短期信贷来融资的，那么每一个企业家和每一家银行都会因明显的理由力图尽快地把这个信贷改为更长时期的；在个别情况下，如果完全可以越过这第



一阶段，那么借贷双方都将把此看做一项成就。实际上，这就相当于用实际存在的购买力替代特地创造出来的购买力。通常这种情况发生在已经积累了购买力储备，充分自由的发展之中——我们的理论本身已经说明了其原因，这些原因与我们的理论并不相悖——实际上这有两个步骤：

第一，发行股票或者债券，并将数额记在企业的贷方，这意味着仍然是银行的资源帮助企业筹集资金。然后这些股票和债券被卖掉，并逐步由购买者用现存的购买力供给，或者储备基金，或者存款，来支付款项——当然通常不是立即支付，相反，只在往来账的借方记上认购者的姓名。这样，股票和债券又被社会的储蓄吸收了。信贷工具的偿还就这样完成了，并被现存的货币取代。但这还不是企业家对其债务的最后的偿还，那是要用商品来偿还。即使在这种情况下，用商品偿还也会稍迟才出现。

第二，还有另一个原因阻碍着新购买力的立即消失。在最终取得成功时，信用工具可能会消失，可以说这一趋势是自发的。但是即使信用工具不消失，对个人的经济或者社会经济也不会有什么干扰——因为这时商品已经生产出来，它与新购买力持平，而且是新购买力的唯一真正重要的“保证”，这恰恰是消费性信贷情况下所没有的。所以生产过程借助于信贷展期而周而复始地进行，尽管这已不再是我们所说意义上的“新企业”了。于是，信用工具不仅不再对价格有影响，而且甚至失去了它们原先产生的影响。这的确是银行信贷跻身于循环流转所用的方式中最重要的一个方式，直到它在循环流转中的地位确立，必要的分析才认清它的本源并不存在于循环流转中。如果情况不是这样，那么被公认的理论就不仅是错误的——无论在什么情况下都是如此——而且是不容宽恕的以及不可理解的。

如果提供信贷的可能性，不受实际流动资金数额的限制，这个流动资金数额独立于专为提供信贷目的的创造，也不受现存商



The
Business
Cycle

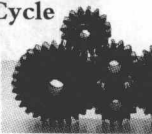
经济

周期

循环
论

品数量（闲置的或者总量）的限制，那么是什么限制着提供信贷的可能性呢？

首先从实际来说，我们假定有一个自由金本位，也就是钞票可以随时从银行兑换黄金，必须以法定价格兑换黄金，黄金可以自由出口。我们还假定有一个以发行钞票的中央银行为中心的银行体系，但除此之外没有其他不利于酝酿银行业务的法律障碍和条款——比如，对中央银行没有钞票准备金发行之类的规定，对其他银行没有存款准备金之类的规定。这代表着一种主要情况，对它的论述可以很容易用到其他场合。于是，在相应数量的商品出现之前，每一次新的购买力的创造使得价格上涨，这样就有一个趋势：把包含在金币内的黄金的价值抬高到单位货币价值之上。这将导致流通中的黄金数量的减少，但最重要的是银行支付手段申请兑换黄金，首先是银行券要求兑现，然后所有其他支付手段直接或间接地要求兑现，在意义、目的和原因上都与我们已经描述的不同。而且如果这个银行体系在这个意义上的偿付能力没有什么危险，那么银行就只能用这种方式发放信贷，也就是它所引起的膨胀确实是暂时的，而且它的强度始终是温和的。但是只有当新创造的购买力所需补充的商品适时到达市场，膨胀才可能是暂时的；同时如果经营失败，使补充商品根本不能提供到市场，或者由于生产周期过长，补充商品只能在较长年份之后提供，那么银行家将用从循环流转中提取出来的购买力进行干预，比如，用别人的存款。因此，有必要维持一定量的储备，它对中央银行以及其他银行起着制动作用。与银行这种结构相对立的一种情况是：所有发放的信贷在日常买卖中最终都将化为很小的数额，而为此目的，必须将其换成硬币或者小面额的政府纸币——至少在大多数国家是这样——那不是银行所能创造的。最后，信用膨胀必然引起黄金外溢——因而将进一步带来无力偿付的危险。然而也有可能：所有国家的银行几乎同时扩张信贷，有时实



际情况确实就是这样。因此，即使我们不能理所当然地在我们假设的情况下，如同表述某种商品生产的限度那样准确地表述创造购买力的限度，而且即使这种限度一定会根据人们心理状态及立法等等而发生变化，我们也还是可以说，在任何时候都存在着这种限度，而且也可以说明，是什么条件正常地保证着这个限度持续地起着作用。这个限度的存在既不排除我们所说的购买力的创造，也不改变它的重要性。但是，这个限度使得信贷量在任何时候都有一个弹性，尽管仍然是一个确定的量。

以上当然只是很肤浅地回答了这里我们提出的基本问题，就像把普遍实行自由金本位制度下确定外汇率的问题简单地回答为它必然处于黄金输送点之间一样。然而，就像我们看汇率问题，如果我们忽略黄金机制而去关注作为基础的“商品输送点”，就能看到这个问题的实质。所以在我们的信贷问题中，用同样的原理，如果我们考虑一个纸本位的国家，或者干脆考虑的是只有银行支付工具的国家，那么我们将得到一个对下面这一事实更基本的解释，这一事实即是：购买力的创造有确定的，尽管有弹性的限度。由于国家之间的贸易没有什么根本上新的东西，我们把这个问题的分析留给读者去做。于是，在这里，我们说，这个限度是由下面的条件产生的：即为了使新企业受益所产生的信用膨胀应该只是暂时的，或者说根本不该有像物价水平持续上涨那样的膨胀。并且，保证这个限度起作用的制动器就是一个事实，即面对企业家们追求银行信贷的冲击，任何其他行为都将对所涉及的银行造成损失。如果企业家不能成功地生产出至少与贷款额加利息之和等价值的商品，这种损失就会经常发生。只有当企业家成功地生产了足够的产品，银行做的才是有利的放贷——然而这时，而且只有这时，才没有我们前面所说的通货膨胀，才没有逾越上述的限度。从这里可以得出某种尺度，它决定了在各自的情况下可能创造购买力的数量。



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

只有在另一种情况下，即如果银行取消了黄金作为支付手段的义务，如果暂停了国际兑换的责任，银行才可能引发膨胀，并且放任地决定价格水平。这不仅没有损失，反而还有利。也就是说，银行把新的信用支付手段注入循环流转中，或者由于进一步创造新的流通手段，而使不佳的偿还能力状况转好，或者使消费目的因提供信贷而真正得到满足。通常，没有任何银行能单独做到这一点。因为尽管它发放的支付手段不会对价格水平有显著的影响，但是偿债能力不佳的状况仍然不佳，而消费信贷，由于银行的债务人不能在限期内用其收入偿还债务，而变得不利。但是如果所有的银行一起行动，就可能实现。在我们的假设下，他们可以继续发放新的信贷，并通过对价格施加影响，使原先发放的信贷发生转机。在某种程度上，甚至在我们假设的范围之外，这种情况也是可能发生的，这正是为什么专门的法律限制和专门的安全调节阀门，在实际中确实是必需的主要原因。

上面最后一点的确是不言自明的。正像国家在某种情况下不需要任何规定的限制就可以印发钞票一样，银行也可以这样做。如果国家果真把印发钞票的权利转交给银行，使银行以自己的利益和目的照样去做，而且常识也不会阻止银行这样做。但这与我们讨论的问题无关，换句话说，我们讨论的问题是为了在现实的价格水平下可以获利的新组合的实现，而提供信贷和创造购买力——因此，这与一般创造企业家的购买力的意义、性质和起源无关。我明确强调这一点是因为有关银行有无限权利创造流通手段的论点，被反复引用之后，不仅失去了必要的证实，而且也脱离了它所立论的上下文，结果变成了受攻击的对象，变成了拒绝新的信贷理论的一个基础。



资本

现在正是我们就一个早就等待着被系统地说明，并且是所有工商业者都熟悉的观点，发表我们见解的时候了。在一个经济系统中，如果新的生产所必需的货物，是通过特别创造出来的购买力的干预，从循环流转中它原来放置的地方抽取出来的，那么这种经济组织的形式就是资本主义经济；而在另一种经济系统里，新的生产所必需的货物，是靠任何一种命令的权利或者靠所有有关方面的协议，从循环流转中抽取出来，这种经济组织的形式就是非资本主义生产。资本，只不过是一种杠杆，凭借它，企业家就可以控制他所需要的具体的商品；资本，只不过是一种将生产要素转到新的用途，或者将其引入一个新的生产方向的手段。这就是资本唯一的职能，凭借这个职能，资本在经济组织中的地位就被完全描绘出来。

那么，这个杠杆是什么，控制的手段是什么？它肯定不是由任何确定的商品种类构成，也不是由现有供应的商品的任何可确定的部分构成。通常人们认为，我们在生产中遇到资本，而且在生产过程中资本以不同的方式发挥作用。因此，在我们所说的实施新组合的场合下，我们也必然会在某个地方看到资本在起作用。现在，从企业家的视角看，他所需要的所有商品都处于相同的地位。他需要自然力、人力、机器、原材料，所有这些都同等重要，而且具有同样的意义，并且无法区分这些需要中哪一个更重要。当然这并不是说，这些类型的商品之间根本没有任何相应的区别。相反，肯定有差别，即使这些差别的重要性在过去和现在都被许多理论家高估了。但是有一点是很清楚的，那就是，企业家对这些类型的商品所采取的行为是相同的：无论对工具、土



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

地，还是劳力，他都要花钱，这些钱是他仔细计算，付了利息得来的，这一点没有任何区别。对企业家来说，这些商品起着同样的作用，而且都是必需的。特别有一点是不重要的，那就是，企业家是像开始创业那样，仅仅购买土地和劳力来开始生产，还是他也购买已经存在的中间产品，而不再自己生产它们。最后，如果他应该获得消费品，情况也不会有任何根本差别。尽管如此，获取消费品似乎是最有要求权的，应该被重视，尤其是，如果人们接受这一理论：企业家“预付”（就狭义的概念而言）消费品给生产手段的所有者，情况更是如此。在这种情况下，这些消费品不同于其他商品，它们有独特的地方；它们起着一种特殊的作用，这正是我们赋予资本的作用。由此，我们认为，企业家用生产性服务交换消费品。所以，我们不能不说，资本包含着消费品。然而，我们的论述已经解决了这种可能性。

于是，除了上面的论述，就没有理由再区分企业家所购买的所有商品了，因此也就没有理由把其中的任何一类商品包含在资本的名义中。把资本定义为是由商品构成的，这种定义适用于每一个经济组织，因此就不能作为资本主义经济组织的独有特征，这是没有争议的。此外，如果一个商人被人问起他的资本在哪里，他将举出这些商品中的任意一种作为他的资本，这是不正确的。如果他提到他的工厂，他就会把工厂所占的土地也包括在其中；如果他想说得全面一些，他将不会忘记包括他的流动资本，这些流动资本是直接或间接为购买劳动力服务的。

然而，一个企业的资本也不是服务于企业目的的所有商品的总和。因为资本对应于商品世界。购买商品来作为资本——“资本被投资于商品”——但这个事实本身就意味着承认资本的功能与它所购买来的商品的功能是不同的。商品的功能在于服务相应于其技术性质的生产性目的。资本的功能在于为企业家获得用以生产的手段。在一种交换经济中，资本处于企业家与商品世界之



间，是生产所必需的第三种要素。它为这两者构建了一座桥梁。它不直接参与生产，它本身不是“工作对象”；相反，它承担着一项在技术生产开始之前必须完成的任务。

企业家在考虑购买具体的商品之前，必须持有资本。在某个时期，当企业家已经拥有了必需的资本，但还没有开始生产商品时，正是在这个时候比其他时候，人们更清楚地看到资本并不是与具体商品相同的某种东西，而是一种独立的要素。资本的唯一目的，也就是企业家为什么需要资本的唯一原因——我求助于客观事实——只是作为购买生产品的一种基金。进一步说，只要这项购买还没有完成，资本就决不会与任何确定的商品有任何关系。资本当然存在——谁能否认呢——但是它的特性恰好就是，不能把它看做某类具体的商品，它也不能在技术上作为商品来使用，而只是作为在技术的意义上用来提供将在生产中使用的商品的一种手段。但是当这项购买完成之后，企业家的资本是否就是由具体商品构成的——由他购买的各种土地以及各种工具构成，即仍然由商品构成了资本？如果有人对魁奈说：“当你走过一些农场和工场之后……你会继续看到房屋、牲口、种子、原料、家具等等这些工具”——从我们的观点看，还应该加上土地和劳动的服务，以及消费品——在购买完成之后，难道不是这样吗？这时，资本已经履行了我们赋予它的职能。

让我们假定，如果必要的生产手段以及必要的劳动服务已经被买来，那么企业家就不再有他能够支配的资本了。为了购买生产手段他已经把资本用出去了。资本已经被融入到收入中了。按照传统的概念，他的资本现在就是由他所获得的商品构成的。这种理解的前提其实是完全忽视了资本在购买商品过程中的职能，而代之以一个不真实的假说，即企业家所需要的商品是由他借来的。如果人们不这样理解，并且如果人们实事求是地区分用来购买生产品的基金与这些生产工具本身，那么在我看来，毫无疑



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

问，人们习惯上成为资本的东西以及我们认为是资本主义现象的标志的东西，都是指这个基金了。如果这是正确的，那么就更清楚了，因为企业家已经把资本支付出去而不再拥有它们，而生产工具的卖主手中获得了部分资本，这与面包师出售面包获得的收入相比，在性质上没有什么差别。几乎时时碰到这样的描述，把购买来的生产手段说成是“资本”，这什么都解释不了。

与上述说法相类似的另一个说法是资本“体现于商品之中”，这更不能说明问题。如果说后面一种说法是正确的，那就意味着可以说煤“体现于”铁轨中，因为煤的使用导致了铁轨的产生。但是这样一来，不就是说企业家仍然拥有资本？尽管相同的煤不能再从铁轨中抽取出来，难道企业家也不能至少从他的“投资”中再“抽取”他的资本吗？我相信这些问题能够被满意地回答。不过对这些问题的回答是否定的，因为企业家已经支出了他的资本。他所换来的商品将不能再当做资本使用，因为资本是为了购买其他商品的基金，而这些商品只能用于生产技术方面。然而，如果企业家改变主意，而希望把这些商品转手，那么通常将有其他一些人愿意购买这些商品——于是，企业家就可能再得到比原先更多或更少数量的资本。根据这个观点，由于他的生产手段不仅作为生产手段使用，而且还间接地作为资本——只要他首先能用它们获得购买力，然后再获得其他生产手段——如果他笼统地把它称作自己的资本，他是没有错的。事实上，如果他在完成生产之前需要购买力，那么这些生产手段就是他能支配的用来购买生产力的唯一来源。我们将会谈到关于这种理解的其他理由。现在第二个问题也有了答复：企业家可以通过出售他的生产品重新获得资本。当然他不可能再获得与原来同样形式的资本，而且在多数情况下甚至数量也不一样。但是，因为这并不重要，所以“抽取他的资本”这种形象的表述尽管只是一种比拟，也是有合理意义的。它与我们的解释并不矛盾。



如果资本既不是由某种确定的商品构成，也不是由一般意义的商品构成，那么，资本究竟是什么呢？这时，答案是非常明显的：它是一笔购买力基金。只有这样，它才能履行它的基本职能，这是体现资本在实际中是必不可少的唯一职能，也是体现资本这个概念在理论上是有用的唯一职能，它不能仅靠列举商品的种类来代替。

现在这个问题上升为：这个购买力基金到底是由什么构成的呢？这个问题看起来非常简单。我的购买力基金是由什么构成的呢？不就是由钱以及折算成钱的我的其他资产构成的吗？这种回答实际上将把我们带到门格尔的资本概念。的确，我无数次把它称为“我的资本”。此外，要把它作为一笔“基金”相区别于收入“流”也没有任何困难，所以，在这里我们向欧文·费希尔的方向又迈进了一步。因此可以说，运用这笔资金我可以创办一家企业，或者把它借给某个企业家。

然而，这个观点，初看起来似乎很令人满意，但不幸的是它并不全面。如果说我仅靠这笔资金就能跻身于企业家之列，这是不真实的。如果我能开出一张被别人接受并支付现款的票据，那么我也就能用它买到相同金额的产品。这时有人可能会说，我只不过因此而承担了一项债务，而远不是增加了我的资本。有人还可能说，用这张票据“购买”来的商品，只不过是借给我的。那么让我们更加仔细地研究一下这个问题：如果我经营成功，那么我就能用来自我的产品的收益而不是来自我的资本的钱或等价的东西，来赎回这张票据。这样，我就增加了我的资本，如果有人不赞同这种说法，我也可以说，我这样做使我获得了一种服务，这种服务与增加我的资本产生同样的效果，而同时又不会招致在今后减少我的资本的债务。可能还有人反对说，如果我没有必须偿还的债务，那么我的资本本来就应该增长。但是这些债务是用收入来偿还的，如果这些所得毫无损失地都归我所有，它是



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

否会增加我的资本，这也是不能确定的。因为我可能用所得去购买消费品，这种情况与所说的资本增加是完全相反的。如果说资本的作用仅仅在于保证企业家对生产品的控制，这种说法是对的，那么我们就不能回避这个结论，即因为创造了票据，所以我的资本增加。如果读者还记得先前的论述，并将其与后来的论述结合起来，那我们的结论就远不至于显得那样难以理解了。当然，我并没有因为创造票据而变得更富有。然而“财富”一词，可能使我们考虑这个问题的另一面。

但是，如果认为能用货币形式表现，就足以给其本身并非货币形态的财富冠以我们所说的资本的性质，是不对的。如果某人拥有某种商品，一般来说，他不可能直接用这种商品去交换他所需要的生产品。相反，他将总是必须先卖掉他拥有的商品，然后，把出售所得的收入当做资本来使用，也就是用收入再获得他需要的生产品。实际上，我们所讨论的概念也意识到了这一点，因为它强调了任何人所拥有的商品的货币价值。很容易看出，当人们把这些商品本身看做是资本时，那只是一种简略的或者比喻的表述方法。同样，对于已经提到的，我们把它看做资本购入的生产手段，也适于这种说法。

至此，我们的定义与门格尔的概念以及相关的其他人的概念相比，一方面要更宽些，另一方面要更窄些。只有支付手段才是资本，这不仅只有“货币”是资本，一般流通媒介，不管它的种类，都是资本；然而，并不是所有的支付手段都是资本，只有那些实际履行我们所说的独特职能的支付手段才是资本。

这种限定在于事物的性质。如果支付手段并不能服务于为企业家提供生产品，并为这个目的把生产品从其原先的用途中抽取出来，那么它们就不是资本。因此，在一个没有发展的经济系统里，就没有“资本”；或者用另一种方式表述，资本不能履行其独特的职能，它就不是一种独立的要素。或者，还有不同的



说法，一般购买力的各种变化的形式，在那里并不构成资本；它们只是交换媒介，是为执行传统交换的技术手段。这就是它们在循环流转中所起的全部作用——除了这个技术上的作用之外，它们就没有其他作用了，所以可以忽略它们而不影响对任何重要事物的理解。然而，在实施新组合的过程中，货币及其替代品变成了一种关键的要素。为了表明这种情况，我们把它们称为资本。这样，根据我们的观点，资本是一个发展的概念，而在循环流转中，没有与之相对应的东西。这个概念体现了经济过程的一个方面，只有发展的实际情况才使我们认识到这个方面。我希望提请读者注意上面这个论述。它对于理解我们在这里谈到的观点很有帮助。

如果一个人在谈到资本时，用的是这个词在实际生活中的涵义，那么他对经济过程或者事情的某些方面考虑得总不会很充分，也就是对企业家活动的可能性，对一般生产手段控制的可能性考虑不足。对资本的许多概念来说，这是共性的方面；为了说明这个意义，人们所做的种种努力，在我看来，表明了这一具体定义的“变化莫测”的性质。由此看来，没有任何东西，因其不变的性质特征，因而就绝对地是资本，而那些被指明为资本的东西，之所以是资本，仅仅是因为它满足了某些条件，或者只是从某种观点来看是资本。

于是，我们将资本定义为：可以在任何时候可以转交给企业家的支付手段的数额。当从一个均衡状态的循环流转中开始发展的时候，依据我们的论述，只有很小一部分的资本量是由货币构成的；相反，它必然包括为发展目的而新创造的其他支付手段。如果一旦开始发展，或者，如果资本主义发展与非资本主义形式或者一种过渡的形式结合在一起，发展将从已经积累起来的流动资金的供给开始，但是在严格的理论上并不是这样。甚至在实际中，如果某个真正重要的步骤要在第一次实施，通常是不可能做



The
Business
Cycle

经济

周期

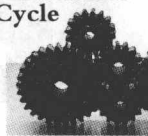
循环
论

到的。

所以，资本是交换经济的一个要素。交换经济的一个过程表现在资本方面，就是生产手段转交给企业家。所以，在我们所说的意义上，确实只有私人资本而没有“社会”资本。支付手段只有在私人手中才能起到作为资本的作用。所以，在这个意义上谈论社会资本是没有意义的。尽管如此，私人资本的数量还告诉我们一些情况：它提供了能够交给企业家并由其支配的资金的数量，它表明了能够从原先的使用渠道中抽取出来的生产手段的能量的大小。因此，社会资本的概念并不是没有任何意义，尽管在共产主义经济中也没有社会资本。不过，当人们谈论社会资本时，多数情况下考虑的是一个国家的商品储备量，而只有真实资本的概念才能产生出社会资本的概念。

货币市场

我们必须继续向前走一步。资本既不是生产手段的全部，也不是它的一部分——无论是初始的生产手段，还是生产出来的生产手段，都是如此。资本也不是消费品的储备量，它是一个特殊的要素。就像在理论上有一个消费品市场，一个生产品市场一样，必然存在一个资本市场。如同其他两个市场的情况，在实际生活中必然有某种类似的东西对应于理论上的这个资本市场。从第二章我们可以看到，存在着劳动和土地服务的市场以及消费品市场，在那里，循环流转所需要的重要的事物都具备，而生产出来的生产手段属于暂时项目，所以没有这样独立的市场。发展把新的要素资本引入经济过程，从而产生一个让人感兴趣的第三市场，即资本市场。



这个市场确实存在，现实生活直接向我们显示了这个市场，比显示服务市场和消费品市场还要直接得多。这个市场比另两个市场更加集中，组织得也更好，而且更容易观察。这就是商人们所称的货币市场，报纸每天在这个标题下报道着它的情况。从我们的观点看，这个名称不能完全让人满意：因为它经营的不只是货币。有些经济学家也反对这个概念，我们部分地支持这些经济学家的观点。但是我们接受这个名称，无论怎么说，资本市场的现象与实际生活中所描述的货币市场的现象是完全一样的。此外没有任何其他资本市场了。

如果要对货币市场理论拟写一个提纲，那将是一项很有吸引力且很有益的工作。但是目前我们还没有这样的著作。收集并检验那些决定人们的实际决策以及人们在特殊情况下的判断的实际经验规律的理论意义，是特别有趣且有益的事情。这些规律有大部分确实被严格规范化了，而且引导着每一位撰写货币市场文章的作家。尽管对这些实际规律的研究，引导人们深入地理解现代经济生活，但是这些有利于经济预测的实际规律，至今还是严重地偏离理论。我们不可能在这里研究这个问题。我们只谈对我们的目的是必要的东西。这不需要用过多的言语。

在没有发展的经济中，就不会有这种货币市场。如果货币市场高度组织化，而且它的交易都是通过信用支付手段来结清，那么它就需要一个中央结算机构，这是此经济系统的票据交换所或簿记中心。经济系统中发生的所有事情都将反映在这个机构的交易中，例如定期的支付工资和缴纳税款，因搬运收获物和休假而产生的要求，但这些只是会计上的事。而现在，如果有发展，这些职能就必须得到发挥。此外，因为有发展，常常就会利用暂时闲置的购买力。最后，正像我们已经强调的，因为有发展，银行信贷才渗入循环流转的交易中。所以在实践中，正是这些东西成为货币市场职能的基本要素，它们成为货币市场有



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

机体的一部分。

所以，一方面循环流转的需要量被加到企业家在货币市场的需求量上；另一方面，循环流转中的货币量增加了货币市场上的货币供应量。因此，我们对每一个货币市场的事物都能感到循环流转的脉动，我们发现在收获季节，在税款到期等时节，对购买力的需求就增长，而过了这些时期，就出现购买力的供给增长。但这决不能阻止我们对货币市场上属于循环流转的交易与其他交易进行区分。只有后者是根本的，前者只是被附加到后者上，而前者终究出现在货币市场上这个事实，只是发展的一个结果。所有那些明显地把两者结合在一起的相互影响，并不能改变这个事实，即使在实际中，在任何一种情形下都可以区别它们；并且在货币市场上，总是可以说出，什么是属于循环流转的，什么是属于发展的。

事情的核心在于新企业的信贷要求。当然我们必须记住，在这里，那些每个经济系统都不能摆脱的国际关系的影响以及每个经济系统都要面对的非经济干预，都被我们给略去了。这是为了使我们的说明更加简短、易懂。因此国家收支平衡、贵金属贸易等等这些现象，我们都没有涉及。在这些条件下，货币市场上只发生一件根本性的事情，所有其他事情都从属于它：在需求一方出现了企业家，在供给一方出现了购买力的生产者和交易者，即银行家，双方都有他们的代理人和中间人。所发生的事情只是用当前的购买力交换未来的购买力。每天双方之间对价格的争论，决定了新组合的命运。未来的价格体系就是通过这一价格的斗争首先以实际的、可感知的形式出现，并且与给定的经济系统的条件相关。如果认为新企业想要的是长期信贷，因而短期的信贷价格与新企业无关，这种想法是完全错误的。相反，在任何时候，以短期信贷价格所表达的整个经济形式是最清楚的。企业家没必要把他在整个时期所需要的贷款都借来，而是随着需要来贷款，



并且常常是每天贷款。此外，投机者们通常用这些短期信贷购买股票，尤其是购买新企业的股票，这种信贷可能今天给予，明天就拒绝了。

我们通过每天的观察可以知道，产业的信贷要求是怎样提出来的，而银行又是怎样在有的时候支持和鼓励这种需求，在有的时候抑制这种需求。尽管在其他市场上需求和供给表现出某种稳定性，甚至在发展中，但是在货币市场，每天都会出现惊人的大波动。我们将用货币市场的特殊职能来解释这个现象。经济体系中所有的计划以及对未来的展望，比如，国民生活的所有情况，所有政治、经济、自然事件，都影响着货币市场。几乎没有一条新闻不对实施新组合的决策或者货币市场的形式以及企业家的观点和目的产生必然影响。未来价值体系必须要适应每一个新形式。当然这不仅受到购买力价格变动的影响，常常个人的影响也同时起作用，或者代替了购买力价格变动的影响。但是没有必要探究这些人们都知道的细节了。

货币市场总是资本主义体系的指挥部，命令从这里下达到各个部门，而在那里所争论和决定的，实质上总是为进一步发展的计划的定案。各种信贷要求都来到这个市场；所有类型的经济项目都首先在这里彼此发生关系并为各自的实现相互竞争；各种购买力和资金余额都流到这里出售。这会产生一系列套利行为和间接牟利，而这些行为可能很容易地遮掩根本性的事物。不过，我相信，它们终究不会给我们的概念带来矛盾。

因此，可以说，货币或者资本市场的主要职能就是为发展筹措资金而进行的信贷交易。发展创造并滋养着这个市场。在发展的过程中，货币市场又被赋予了第三个职能：它成为收入本身来源的市场。我们将在以后讨论信贷价格与长、短期收益来源的价格之间的关系。这种收益来源的出售反映了获得资本的一种方法，而它们的买入则反映了利用资本的一种方式。因此，很难把



The
Business
Cycle

经济

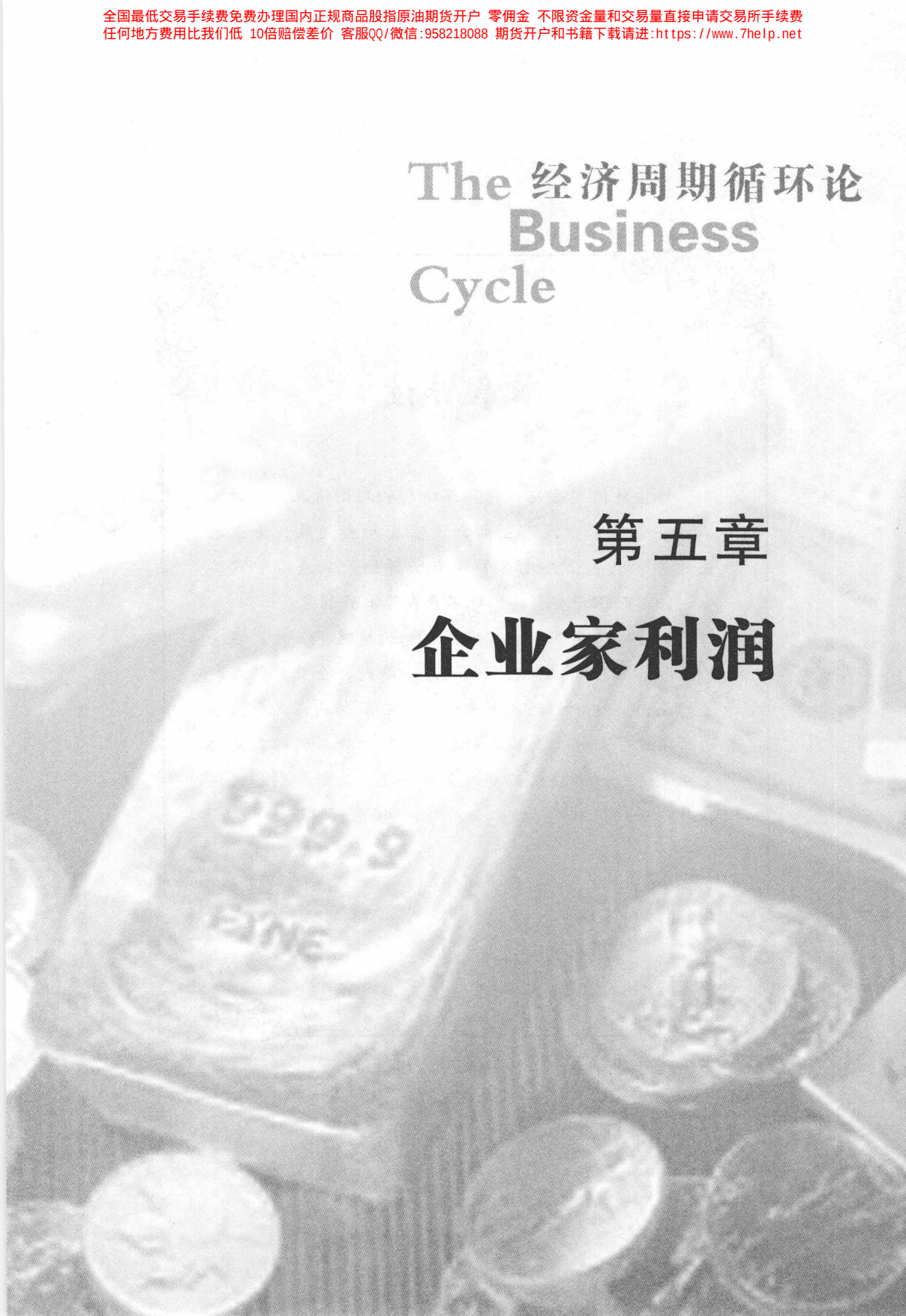
周期

循环论

收入来源的处置与货币市场相分离,这已经是很清楚的了。土地交易也属于这种情况,只不过因为技术上的原因,使土地交易看起来似乎在实际上不属于货币市场交易的一部分,但是在货币交易和土地交易之间并不缺乏因果关系。

The 经济周期循环论 Business Cycle

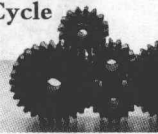
第五章 企业家利润



本章导读

熊彼特假定存在一种循环运行的均衡情况，这时，不存在企业家，没有创新，没有变动和发展，企业总收入等于总支出，生产管理者所得到的只是“管理工资”，因而不产生利润，也不存在资本和利息。

熊彼特认为，只有在实现创新的情况下，才存在企业家和资本，才产生利润和利息。这时，企业总收入超过总支出，这种余额或剩余就是企业家利润，是企业家由于实现了新组合而应得的合理报酬。资本的职能是为企业家进行创新提供必要的支付手段，其所得利息便是从企业家利润中偿付的，如同对利润的一种课税。



我们的前几章为以后的叙述奠定了基础。作为首次成果，现在我们可以解释企业家利润了。为了使本章简短易懂，我宁愿把本应属于这一章的某些难懂的讨论放在下一章，这是很自然并且容易办到的。在下一章，所有困难、纠纷的问题可以作为整体加以讨论。

企业家利润是超过成本的剩余。从企业家的角度看，它是一个企业收入与支出的差额，正像众多经济学家告诉我们的那样。这个定义下得如此肤浅，但足以作为讨论的出发点。所谓“支出”，我们理解为所有的在生产中企业家必须的直接或间接的支付。在此基础上，还必须加上企业家因付出劳动而应得的适当工资，以及企业家拥有的土地的租金，最后还要加上风险的保险金。另一方面，我并不坚持说资本的利息应排除在这些成本之外。

实际上，资本成本应该包括在成本内，无论是以明显的方式支付利息，还是按照如同付给企业家工资（如果资本属于企业家自己），或者以租金的会计方式支付给他的土地的报酬。目前不



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

妨就这样看待资本的利息，特别是因为许多理论家都把资本的利息与工资和租金归于同一类。在本章，我听任读者的选择，要么按照我们论述的意思，忽略资本利息的存在，要么承认它的存在，按照任何一种利息理论来理解，把它作为收入的第三种“静态”分支，将其包含在企业成本里。我们在这里完全不涉及它的性质与起源。

根据上面对支出所下的定义，究竟是否还有超出成本的剩余呢？这就显得可疑了。于是，证明有剩余存在就是我们的首要任务。我们的解答办法可以简短地表述如下：在循环流转中，一个企业的总收入——不包括垄断收入——恰好足够与支出相抵。在这种情况下，只有既不获得利润也没有遭受损失的生产者，他们的收入的特征可以用“管理的工资”这个短语来概括。如果有发展，就会实施新的组合，它必然比老的组合更有利，所以在这种情况下，总收入一定大于总成本。

为了纪念劳德代尔，他是第一个探讨我们正在讨论的这个问题的研究者，我将以生产过程的改进为起点，并且仍然用那个历时已久的动力织布机的例子，这个例子由于被庞巴维克做过仔细地分析，所以值得引用。如果不是说绝大多数的，但也可以说是许多现代经济生活的领导者的成就属于这一类，尤其是在18、19世纪的新时代，显示了人们在这个方向的努力。我们确实发现在那个时期，在生产完善过程中应该加以区分的几种职能，甚至比今天更是互相结合在一起。像发明动力织布机的阿克赖特式的人物，不仅发明了新东西，同时将其发明用于实践中。而他们当时并没有像我们今天的现代信贷体系可以利用。然而，我希望我已经给读者陈述的足够多了，以至于我现在可以利用我们的分析工具的最纯粹的形式来分析，而不需要作进一步的解释与重复。

于是，事情就如下面所述：如果在一个纺织工业只用手工劳动来生产的经济系统里，有人发现了建立使用动力织布机的企业



的可能性，他觉得足以克服创建新企业的种种困难，而且他最终下定决心这样做，那么他首先就需要有购买力。他从银行借款来创建他的企业。无论是他自己制造动力织布机，还是他让别的厂商按照他制定的规格来生产，然后由他使用，这完全是无关紧要的。

如果现在，使用这种织布机的一个工人每天能生产的数量是手工工人日产量的6倍，那么显然，只要满足下面三个条件，这家企业就一定能获得超过成本的剩余，即收入大于支出的差额：第一，当出现新的供应时，产品价格一定不下降，或者即使下降，但其跌价程度还不至于使现在每一个工人因较大产量所带来的收益还不如以往手工工人较小产量带来的收益。第二，动力织布机每天的成本必须要么低于所裁减的五名工人的工资，要么低于可能的产品价格的下降额和需要增加一名工人的工资额之和。第三个条件是对前两个的补充。前两个条件，包括照管织布机的工人的工资，以及为获得织布机而支付的工资和地租。至此，我们假定这些工资和地租的情况处于企业家想出使用织布机计划之前的状态。如果他的需求相对较小，我们这样假定完全是可行的。但如果不是这样，那么，劳动和土地服务的价格就会上涨，因为有了新的需求了。其他的纺织企业起初继续生产，所以必要的生产工具还不会直接地被削减，但对整个纺织工业来说，一般是会削减的，这是因为生产工具的价格上涨了。

因此，实行创新的企业家必须预见并估计，在他出现以后，生产品市场价格的上涨。所以，在他的估算中或许不只包括原先的工资和地租，还必须加上一个适当的数额，所以在计算利润时还有一个第三项要减去。只有考虑了所有这三种变化，收入超过支出时，才有超出成本的剩余。

实际上，这三个条件已经实现过无数次。它证明了存在超过成本的剩余的可能性。然而，这三个条件显然不总是能够实现，



The
Business
Cycle

经济

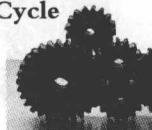
周期

循环
论

当它们不能实现时，而这种情况又被预见到了，新企业就不会建立了；如果没有预见到这三个条件不能实现，那么新企业就不会有剩余，甚至还会有损失。相反，如果条件都满足了，这个剩余实际上就是一种净利润。

因为织布机生产出更多的物质产品，与利用织布机所包含的同等的劳动和土地服务，并用原先的生产方法相比而言；虽然在生产品和产品的价格保持不变的情况下，用原先的方法仍然能使生产继续进行，不发生损失。进一步说，只要我们的企业家付出代价，显然，织布机是可以获得的——我们忽略织布机取得专利的可能性，因为不进一步考虑这个问题将更容易理解。这样，在由均衡价格决定的收入与现在实质上更小了支出之间就出现了差额。这个均衡价格是在原先只有手工劳动时的价格，也就是成本价格，这个支出，指的是现在使用动力织布机之后，每单位产品的支出比其他企业更小。这个差额不会因为有所说的企业家的出现，进而带来的在供求方面价格的变化而消失。这一点是很清楚的，我们不需要为此作更严密的说明。

但是现在来到了戏剧的第二幕。魔法被识破了，在诱人的利润的刺激下，新的企业不断出现。整个行业的全面重新组合发生了，伴随而来的是：产量增长，竞争加剧，过时企业被淘汰，工人更有可能被解雇，等等。我们在以后将更仔细地研究这个过程。在这里我们只对一件事情感兴趣，那就是这个过程的最终结果必然是一个新的均衡状态。在那里，有新的资料，成本规律又开始起作用，所以产品价格又等于体现在织布机中的为使用劳动力和土地服务应支付的工资和地租，加上为使用织布机生产产品而必须一起利用的劳力和土地服务应支付的工资和地租。在达到这个状态之前，刺激人们生产越来越多的产品的因素不会消失，在因为供给的增加而使价格下降之前，这种刺激因素也不会终止。



因此，我们所说的这位企业家以及他的直接跟随者的剩余就会消失。当然，不是立即消失，而总是在一个递减的或长或短的时期后消失。尽管如此，剩余还是实现了，在一定的条件下，这个剩余构成了一笔数额确定的净收益，尽管是暂时的。

现在的问题是，这个剩余落入谁的手中了呢？显然落入到把织布机引入循环流转中的那些人手里，而不是落入纯粹的发明者手中，也不是落入单纯的制造者或使用者手中。那些按照订单生产织布机的人只得到他们的成本价格，那些按照说明书使用织布机的人，起初购买时花费了很大代价，他们几乎没有得到任何利润。利润将归于那些成功地把织布机引入产业的人们，不管他们是否制造并使用织布机，也不管他们是只制造或只使用，这都无关紧要。在我们所举的例子中，首要问题在于使用，但这并不是问题的实质。通过创建新的企业，动力织布机进入产业才得以实现，而不管创建新企业是为了生产织布机还是为了使用织布机，还是两者皆有。

那么，我们所讨论的企业家为创建新企业作了什么贡献呢？只有他的意志和行动。他们不以具体的商品作贡献，因为他们要购买商品——要么从其他企业购买，要么从他自己的企业购买；他们也不是以所拥有的购买织布机的购买力作贡献，因为他们的购买力是从别人那里借来的。或者如果我们考虑他前期所获得的收入，那么购买力就是从他自己那里借用来的。那么，他们究竟做了些什么呢？他们没有积累任何品种的商品，他们也没有创造任何独特的生产手段，而只是用与别人不同的、更恰当的、更有利的方式，使用现存的生产手段。他们“实现了新的组合”，他们就是企业家。而他们的利润，即剩余，对此没有承担什么相应的义务，这就是企业家的利润。

就像把织布机引进生产是把机器引入生产这种一般性的事件中的一个特殊案例一样，把机器引进生产也是最广义上的生产过



The
Business
Cycle

经济

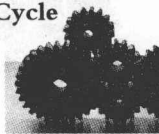
周期

循环
论

程的各种变化中的一个特例，生产过程变革的目的是用更少的花费生产单位产品，从而在产品现有的价格和其新的成本之间创造一个差额。企业组织中的很多创新以及商业组合中的所有创新都属于这种情况。我们前面的论述，字字适用于所有的情况。

代表第一组情况的是，把大规模的制造企业引进一个原先没有这种企业的经济系统里。与小企业相比，大企业可以进行更恰当的安排，对生产要素更好地利用；而且，还可以选择一个更有利的地点。但是，引进大规模企业也有困难。依据我们的假设，所有必要的条件都缺乏——工人，训练有素的职员，必要的市场条件。来自社会和政治因素的无数的阻力抵制着新企业的创建。而不为人所知的新机构本身，它需要有特殊才能的人来创建。但是，如果有人在这种情况下具备走向成功的所有才能，并且他能获得必要的贷款，那么，他就能把更便宜的单位产品投放到市场上去；如果我们的三个条件都实现了，他就能把取得的利润放进自己的口袋。但他同时也为其他人树立了成功的典范，照明了路径，为别人创造了一种可以模仿的模型。别人能够并且愿意仿效他，起初是个别人，然后是成群的人。这样，再一次发生改组过程，这次改组的结果必然是：当新的企业形式成为循环流转的一部分时，超过成本的剩余消失。但在此之前，可以获得利润。重复一遍：这些人只不过是更有效地利用了现有的商品，他们实现了新组合，并且就是我们所说的企业家。他们的所得就是企业家利润。

作为商业组合方面的一个案例，可以选取这样的例子。为了某种生产手段，或许是为了某种原材料，选择一种新的和更便宜的供应来源。这个供应来源，原先并不存在于这个经济系统。与它的起源没有过直接的和正规的联系——比如，如果这个来源是在海外，那么就既没有轮船往来，也没有国外通讯人员。这种创新是很危险的，对大多数生产者来说也是无法实现的。但如果



有人已经看到这项供应来源，建立了一个企业，而且进展得很顺利，那么，他就能用更便宜的成本生产单位产品，然而起初，现有的价格根本保持不变。所以他获得了利润。同样，除了意志和行动，他没有做什么贡献；他除了对现有的要素进行重新组合之外，没有做任何事情。他同样也是企业家，他的利润是企业家利润。这种利润以及企业家的作用，也同样在其引进的竞争的漩涡中消失。这就是属于选择新的贸易途径的一个案例。

用服务于同一目的或者大致相同目的的一种生产品或消费品，代替另一种生产品或消费品，会更节省，这种情况类似于仅仅改进生产过程。具体的例子是，在18世纪的最后25年间，用棉花部分地代替羊毛，以及所有用替代品生产的情况。应该像对待刚才提到的那种情况完全一样的方式来对待这些情况。区别是，这时的新产品肯定不会带来与该种工业原先生产的产品一样的价格，但是很显然，区别只是程度上不同。至于其他的，我们的论述完全适用。而有关的人是自己生产新产品或消费品，还是根据具体情况只使用或处理这些生产品或消费品，并为了这一目的，把它们从可能的现实的用途中转向新的用途，都是同样无关紧要的。在这里，这些人也是既不贡献商品，又不贡献购买力。在这里，他们也不过是因为实现了新组合而获得利润。因此，我们认为他们是企业家。同样，这里的利润也不会持久。

一种新产品的诞生，能更充分地满足现有的需求以及以前已经满足了的需求，它多少是有些不同的情况。被改进的乐器的生产就是一个例子。在这种情况下，产生利润的可能性取决于这样一个事实，即用较好的产品卖得的较高的价格要超过其成本，在多数情况下，这种产品的成本也同样较高。人们很容易理解这种情况是存在的。此外，把我们的三个条件用到这种场合也并不困难，这留给读者自己去做。因此，如果剩余是存在的，并且，如果引进更好的乐器也实现了，那么，在这个产业中，改组的趋势



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

也将开始，这种改组最终将使成本规律重新起作用。因此，显然这里也会出现现有要素的新组合，出现企业家行为和企业利润，尽管它们不是永久性的。铁路和运河建设的例子，代表了另一种情况。因为修建了铁路，开凿了运河，随之出现需求的极大增长，所以，一方面更好地满足了某些需求，另一方面又降低了单位产品的成本，这两种情况同时发生。

寻找新的市场以销售一种产品，这种产品是该市场所不熟悉的，而且这个市场也没有生产过这样的产品，那么这个市场就是企业家利润的一个极其丰富的来源，而在更早的时期，它曾是一个非常持久的来源。原始的贸易利润就属于这一类，卖给黑人部落玻璃珠子可以看做其中的一个例子。这种事情的实质是，购买者把一种新的商品简直视为天赐或者是古代巨匠的杰作，所以它的价格完全不是由生产成本决定的，因此就有可能以超出成本的价格出售，这里的成本包括所有为了进行这项商业冒险，克服无数困难而产生的支出。起初，只有少数人看到这种新企业，并能够经营它。这也是一种企业家行为，实施了新的组合；它也产生了一种利润，属于企业家所有，诚然，这种来源迟早也是要枯竭的。今天，一种适当的组织很快就会诞生，而贩卖玻璃珠子的买卖很快就不再产生利润了。

同时，上面的论述也包括生产一种全新商品的情况。这种商品必须首先被强加给消费者，甚至可能是白给而不要钱。一系列的障碍会相继出现。但是，当这些困难被克服，消费者喜欢上了这种商品之后，就会出现一个这样的时期：在这个时期，价格的确定仅仅以直接估计为基础，而不需要过多地考虑成本，这时说的成本，基本上也是由在此之前生产这种商品所必需的劳力和土地服务的通行价格构成。因此，剩余就可能出现在成功的生产者手中。这些人也只不过是贡献意志与行动，只是对现有的生产要素进行新的组合，他们同样是企业家。这里又出现了企业家利



润。当新的商品成为循环流转的一部分，并且它的价格与成本建立起正常的关系时，这些企业家利润又都将消失。

这些例子向我们表明了作为实施新组合的结果的利润的性质。它们也告诉我们应该怎样去思考这个过程——从根本上说就是用新的使用方式利用现有的生产产品。企业家并不以储蓄来获得他需要的生产手段，他也不在开始生产之前积累任何商品。而且，如果一个企业不是迅速地以一种确定的形式建立起来，而是慢慢地发展起来，那么情况也并非像人们认为的那样不同。如果企业家的精力没有耗竭在一个目标上，而是在同一事业上继续发展，那么，他将继续推行新的变革，按照我们的定义，这些变革总是会产生新的企业，而变革所需要的工具，是从他过去的利润中抽出来的。于是，过程就显得有所不同，但是它们的本质是一样的。

如果是一个生产者在同一行业中创建一个新企业，这个新企业与他原先生产的产品有关系，这种情况也是一样的。这绝不是常规情况，多数情况下，新企业是由新人物创建的，而老企业变成不重要的了。但是，即使一个以前在循环流转中，每年都以重复的角色经营着企业的人，变成一个企业家，这个过程的本质的也不会有什么变化。事实是，在这种情况下，企业家本人早已有了全部或者部分必要的生产手段，或者，依据实际情况，他已经能够用他企业现有的资源购买必要的生产手段了，这不会改变他作为企业家的职能。当然，在这种情况下，我们的概念就不适合于事实的每一个细节。这个新企业仍然与其他企业同时存在，这些老企业起初继续以传统的方式经营，而新企业并不扩大对生产手段的需求，也不一定供应新的产品。不过，我们这样描绘我们的图景，只是因为实际中更重要的情况要求这样安排，而且，只有这样才能向我们表明事物的原理，特别是只有这样才能揭示新企业未必从老企业直接产生的事实。加上适当的解释，它仍然可以



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

解释这种情况的实质。在这里，关键仍然是实现新组合的问题，没有其他。

企业家从来都不是风险承担者。在我们的例子中，这是很清楚的。如果新企业经营失败，贷款给这个企业的债权人就会深受损失。因为，尽管企业家所拥有的任何财产都有偿债义务，但是，拥有这种财富并不重要，即使是有利的。如果企业家是用以前的利润来提供资金支持，或者如果他利用属于他的“静态”企业的生产手段来经营，那他也只是以资本家或者商品拥有者的身份承担风险，而不是以企业家的身份承担。在任何情况下，承担风险并不是企业家职能的一个要素。即使他可能冒败坏名声的风险，但是经营失败的直接经济责任从来都不会由他承担。

现在可以简要地说，这里所讨论的利润是由开创者的利润所描述的现象的主要要素。不管还能在这个开创者的利润上再加上什么，它的基础都是，在一个新企业中收入超出成本的暂时的剩余。正如我们所看到的那样，这样的开创者可能的确是最纯正的一流的企业家。这样，他是最严格地将自己限制于企业家独特职能的企业家，即实现新组合。在创办新企业的过程中，如果每一件事情都进展得顺利无误，在所有方面都很完美并且具有远见，那么利润就会留在创建者手中。当然，实践中的情况却有很大不同。但是这样说仍能够揭示事情的原理。当然，这种表述只适用于真正的创业者，而不适用于那些有时从事创建企业的技术工作，也常常被称为创建者的代理人，他们只获得工资性质的报酬。最后，一个公司所创造的所有的新事物，在多数情况下，不会一下子达到完善的状态。相反，它的领导者经常是继续从事新的事业，因而他们继续发挥着最先创业者的作用，所以，无论他们在公司里的公职是什么，他们都是企业家。

然而，如果我们假定，公司一旦创建，就这样一直办下去，那么，创办者对于公司而言就是唯一对该公司从事企业家活动



的人。让我们假定：生产手段的价格由债券表现，股票代表着与企业有关的被资本化的更高的回报，这种回报是持久收益来源，也有创办人的股票，它们都无偿地转归在开创者名下。于是，这些开创者的股票将不会产生持久的收入，而只会给开创人带来暂时的剩余，这些剩余存在于这个新企业被融入经济系统之前。以后，这些股票就变得没有价值了。利润在这种情况下表现为它的最纯粹的形式。

这幅关于利润的图景现在必须被完成。为此，我们要问自己这样的问题：如果在非资本主义形式的社会里，什么情况与这种现象相对应呢？简单交换经济是一种存在产品交换，而不存在“资本主义方法”的经济系统，它没有向我们提出任何新的问题。在这种社会的经济单位中，必然存在一种不同的支配生产手段的权利，对于这种交换经济的这个方面，可以用我们下面将要说的情况来处理。而在其他方面，对待方式与在资本主义制度下一样。因此，为了避免重复，我将转为讨论简单的非交换经济。

在这里，有两种组织类型需要考虑。第一种类型是孤立的庄园，在那里，大多数生产工具属于庄园主，所有的人都顺从于他。第二种类型是孤立的共产主义社会，在那里，有一个中央机构，它处理所有的物质商品和劳动服务，并作出所有的价值判断。我们在一开始同等地看待这两种情况。在这两种情况下，某些个人绝对地控制着生产工具。他们既不期望与其他经济单位进行生产合作，也不期望从其他经济单位获得赚取利润的可能性。价格世界不存在，只有价值世界。这样，当我们从我们所考虑的例子转到非交换经济时，我们就开始了对价值现象的探索，价值现象是利润的根源。

我们知道，在这里也有一个循环流转，其中，成本规律严格地起着作用。这里的成本规律，其意义是产品价值与生产手段的价值相等；同样，这里的经济发展，按照我们的定义，也是通过



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

对现有商品实施新的组合的形式完成的。人们可能认为，商品存量的积累在这里是必需的，这样就会形成一种特殊的职能。第一个观点部分是正确的；的确，虽然商品存量的积累不总是，但常常是最终实现新组合的一个步骤。但它从来不构成一种特殊的职能，因为特殊的职能需要加上特殊的价值现象。商品的不同的使用方式完全取决于这个系统的领导者或者领导机构。所期望的结果是直接达到，还是要通过一个收集存货的准备阶段，这完全是不重要的。不管参与的个人是否都赞同新的目标，并愿意去收集存货，这同样也是不重要的。领导者不会有任何牺牲，而且也不会去关心属下的人可能要付出的暂时的牺牲——只要权利仍然紧紧地掌握在他们手中。

如果执行了有深远影响的计划，因而减少了他们属下人的当前的消费——这不是必要的，但是可能的——如果可能，这些人将会反对这些计划。他们的反对可能使这些计划不能执行。但是如果忽略这种情况，那么，属下的人们对将要发生的事情就不会有任何直接的经济的影响，特别是压缩消费，积累存货，并不是他们自愿这样做的。因此，这里也不包括任何应纳入我们所描绘的发展过程图景的特殊职能。如果领导者向人们承诺他们将获得一笔额外补贴，这也不过像一位将军向他的士兵承诺他们将得到某种特殊的报酬。那只是为了让人们更顺从的一种赠与，而不是事情本质的一部分，也不形成特殊的、纯经济的某个类型。因此，“庄园主”和共产主义的领导者之间的区别，仅仅是程度上的一种差别。根据社会主义的观点，增长的利益属于整个社会，而在庄园主眼中可能只有他自己的利益，这一事实并不构成任何本质上的区别。

从这里我们还可以得出，时间要素在这里不会独立地影响事情。诚然，领导者必须把已经深思熟虑的组合的结果，不仅与用同样的生产要素以它们先前的使用方式，在同样的时间内可能



得到的结果相比较,还要把它与用同样的生产手段,在其他新的组合方式中可能产生的结果相比较。如果后者需要更少的时间,那么,就必须考虑其他可能实施的若干组合在节省的时间里可能产生的结果,以估计相互竞争的各种使用方式的相对重要性。因此,时间要素必将出现在非交换经济中,而在资本主义制度里,它的影响是由利息表现的,这一点我们将在后面看到。不过,这一点是很显然的。甚至在这里,时间也不起任何其他作用,例如,它决不会把等待的必要性,或者把对未来享受的欲望变得更小,成为某种特殊的因素。人们不愿意等待只是因为,人们可以在这个时期做其他的事。未来的享受变得更小,只是因为他们的享受在未来实现的越晚,按照“可以在其他地方实现这种享受”来说,应打的折扣就越大。

这样,这个社会的领导者,不管他的地位是什么,从原先的用途中把一定数量的生产工具抽取出来,并用它们实现一种新的组合,例如生产一种新产品,或者用一种更好的方法生产某种已有的产品。在后一种情况下,领导者是从一直制造同一种产品的工业分支中提取必要的生产工具,还是允许现有的厂商继续以习惯的方式生产,并同时与其一起开始采用新的方法进行生产,而从完全不同的工业分支中抽取必要的生产工具,这些都是不重要的。根据假设,新产品的价值要高于用原来的生产方式以同样数量的生产资料所生产的产品的价值——不管在这样的社会里,估价是怎样形成的。有关新产品的归属过程是怎样进行的呢?当新的组合已经完成,产品已经生产出来时,它们的价值就已经被决定了。那些参与新组合的要素的价值将是怎样形成的呢?我们最好还是选择决定实施新组合那个时刻,并假定所有的事情都按照决定的进行。

首先,生产者必须作出价值评估:必然要比较新产品的价值和在正常循环流转中用同样生产资料所生产出来的产品的价值。



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

显然，为了评价新组合的优势，这种评估是必要的，如果没有这样的评估，就不会有后面的任何行为。现在，我们所研究的核心问题是，用同样的生产资料生产，可能产生的两种价值，哪一个将被归属于那些生产资料？这一点很清楚：在决定实施新组合之前，只有与旧的生产方法相适应的价值。因为如果事先把新组合的剩余价值列入生产手段，那是没有什么意义的，因为那样做的话，实施新组合就显得不再有利益了，也失去了比较新旧两种方法所得的价值的必要性的基础。但是，一旦新组合实施，情况会是怎么样的呢？难道因为这时生产手段实现了更高的价值，所得到的所有满足就不该像门格尔所说的那样，就像在循环流转中那样，全部归于生产手段；从而，如果所有的事都完美地运行，那么新产品的全部价值将被反映在所使用的生产手段中？

我的回答是否定的。我甚至坚持认为，在这里，劳动和土地服务都应该用它们原来的价值来估计，这有以下两个理由：第一，原来的老的价值是人们习惯了的。长期的经验决定了这些价值，在人们的意识中，这些价值是确定的。它们只有在经过了一段时间并受到更长期的经验的压力，才会改变。这些价值是高度稳定的，特别是因为劳动和土地服务本身没有变化，所以它就更加稳定。与其相反，新产品的价值独立于现有的价值体系之外，就像资本主义制度下新产品的价格那样。新产品的价值与老产品的价值并不相连接，而是分别独立的。因此，任何产品的价值只能按照它的其他使用方法所能实现的价值来估计，而不是根据它实际被用的方法产生的价值来估计，这种说法是有道理的。因为只有这个价值是我们所说的迄今最流行的价值，才是依赖于具体的生产手段的。如果它们不存在了，它们将被用其他使用方式所产生的其他单位所替代。如果这些价值同时存在，任何一单位商品的价值都不能高于同样的另一个单位的价值。

现在，使用在新组合中的劳动和土地服务，与同时存在的



其他组合中的劳动和土地服务是同质的——如果不是这样，将会出现价值差异，但我们也能容易地阐明其原因，同时不影响我们的原则——这样两者之间就没有价值差异了。甚至在极端的情况下，如果经济系统里所有的生产力都投入到新组合中，在这个阶段，它们也必须按迄今流行的价值来投资。即使新企业失败，这些生产力的价值还是可以再实现。如果生产力完全赔光，那么损失的数量也要以以前流行的价值为基础来衡量。因此，在非交换经济中，新组合的成功也会带来价值剩余，这不仅在资本主义制度下才有。事实上，价值的剩余是一定的价值量，生产手段没有相应的要求其归属的权利，价值的剩余不仅仅是超过以前状态的一种满足的剩余。我们还可以说，发展中的剩余价值不仅是一个私人的现象，而且是一种社会现象，它与我们在前面所说的资本主义企业家利润，在各方面都是相同的。

第二，用另一种方法可以得到相同的结果。领导者的企业家性质的活动，确实是实现新组合的一个必要条件，它可能被当做是一种生产手段。我通常不这样构想它，因为我对比较企业家活动与生产手段的不同更感兴趣，但是在这里，这样的构想是有帮助的。因此，暂且让我们把领导者的职能看做是第三种最初的生产要素。那么，显然，新产品价值的一部分必须归于它的名下。但是，是多少呢？领导者和生产手段同样是必要的，新产品的全部剩余价值取决于这两者的合作。这不需要更多的评论，而且与我们在前段中所讨论的并不矛盾。所有价值范畴的适当数量仅仅取决于竞争力，不管是对商品来说还是对个人来说。因为在非交换经济中不存在这第二种竞争，同时由于在非交换经济中，什么是利润与什么不是利润之间的区别，并不像在交换经济中那么重要（我们很快就会看到这一点），所以，它的价值常常就不像在这种区别非常重要的交换经济中那样清楚。

尽管如此，在大多数情况下，我们还是能够明确地说明，有



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

多少价值应归于企业家的作用。正像我们已经论述过的，在多数情况下，生产手段是可以被替代的，但领导者不可以替代。因此，在有必要替代生产手段的情况下，将损失的那部分价值应该属于生产手段，余下的部分将归属于领导职能所起的作用。而归属于领导职能的价值，是新产品的价值减去在没有这种领导职能时可能实现的价值的差额。因此，剩余在这里与一种对价值归属的特殊要求权相对应，从而无论怎样都不能夸大产生于生产手段的要求权。

然而，这里也决不能忘记，如果我们总是谈论归属问题，把迄今流行的价值的归属问题归于生产手段，则不是很正确的。由于从原先的用途中抽取出生产工具，原先使用过程的边际价值确实提高了。我们在资本主义制度下可以观察到相同的现象。在资本主义制度下，由于企业家的新需求导致生产工具价格的上涨，这恰好符合这个价值变化过程，因而我们的表述方法必然要做相应修正。然而，根本没有任何改变。当然，决不能把这种价值的上涨与因生产手段的发展而导致的价值上升相混淆。

谁也不能说，上面描述的估价过程不真实，也不能说，利润作为一种特殊的价值量度，在非交换经济中没有任何意义。甚至是一个非交换经济，也必须清楚地知道它正在做什么，它的新组合会产生什么好处，还有，这些好处归因于什么。然而，人们可能会说，在非交换经济中，利润作为一个分配范畴，没有任何意义。从某种意义上说，这是对的。在封建式的非交换经济中，地主确实可以根据对他的“服务”，自由地支配产品数量，他可以自由地处置所有的收益——他可以给工人们高于或者低于他们的边际产量的报酬。在共产主义式的非交换经济中，利润完全归于全体人民——至少理论上是这样。这本身与我们的论述无关，但是难道我们不能推断说，尤其就社会主义类型来说，利润被工资吸收了，现实把价值理论推到一旁，而工资包含了全部产值？不



可以,我们必须区分收益的经济本质和人们对它的处置。收益的经济本质以某种生产性服务为基础。

在这个意义上,我们把工资称为应归于劳务的那部分收益。在交换经济的自由竞争下,这部分收益落到劳动者那里,但这仅仅是因为按照自由竞争的原则,根据边际重要性来获得报酬。这是必然的,仅仅是因为在资本主义制度下,正好是这种工资鼓励人们去努力。如果这种努力是通过另一种方法来保证的——比如通过社会责任感或者强制作用——那么,工人获得的报酬可能更少。尽管如此,他的工资仍然是由劳动者的边际生产力决定的。如果他的报酬比边际生产力少,那么,少的这部分应该被看做是对他的经济工资的一种扣除。这个扣除部分也是工资,与支付给工人的工资性质完全一样。

在共产主义社会,领导者当然得不到利润。但是可以完全肯定地说,并不能因此就认为发展不可能。相反,在这样的组织中的人们可能很快会形成一种十分不同的思想,他们不再对利润提出要求,就像在这种社会里,一位政治家或者一位将军不会把战利品全部或者部分地归于他自己一样。但利润仍然是利润,不可以把利润看成是劳动者的工资,通过把庞巴维克关于利息的经典阐释用到这里,就可以明白了。他的阐释也适用于地租,同样,应该把土地的生产性贡献的本质和价值同某些特定个人所得的收入区别开来。

那么,利润应该被认为是哪些工人的工资呢?对这个问题可以构想两种答案:第一个答案可以这样说,它是工作在新产品上的工人的工资的一部分。现在这种情况是不可能的,因为如果这样,那么根据我们的假设,这些工人所得的工资将比其同伴的工资高。然而,他们的同伴的工作丝毫不比他们少,劳动质量也不比他们的差,这样,如果我们接受这种可能性,我们就会与一个基本的经济原理相冲突,即同质商品的不同部分不该有不同的价



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

值。暂且撇开这种说法的公正性不谈，但是它确实能产生一种享有优先权的工人。由此的某些安排是可能的，但是，这些工人所得到的剩余将不属于工资范畴。

构想的另一个答案是，我们称为利润的那部分价值，以及与其相对应的产品的数量只是构成了国民报酬的一部分，应该平均地分配给在相关经济时期内做出贡献的所有劳动服务——假定服务是同质的，或者根据具体情况，考虑以任何可被识别的差异来分摊。在这种情况下，没有参与新产品生产的工人得到的将比他们的劳动产品多。然而，在经济学意义上还从没有说过，工资高于产品的总价值。因此，很容易看出，在这种情况下，工人们并不完全以经济学上的工资的名义获得他们的份额，而有一部分收入是非经济学意义的。的确，这种安排也是可能的，许多其他安排也同样可能。社会必然就像处理其他收益一样，以某种方式来处理它的“利润”。社会必须按照有利于工人的方式处理利润，因为没有其他人有资格来享有它。

而在这时，人们可能按照极不相同的原则来行事，比如，人们可能按照对需求的程度来分配，或者为了促进总的目标而不进行分配。但这丝毫不能改变经济类型。在正常的循环流转中，工人们就像土地一样，所得的直接或间接收入不可能多于他们的经济产品，因为不存在超过的那部分。如果我们的案例中存在这种情况，那纯粹是因为某些其他要素没有得到它们的产品。如果我们定义“剥削”这个模糊的概念为：当某种必要的生产要素，或者根据情况是生产要素的所有者，所得的收益少于其在经济意义上的产品时，就是剥削。于是，我们可以说，工人们所得的额外的报酬，由于剥削了领导者才有可能实现。如果我们把这种表述局限于在某些人力服务被剥夺其产品的情况，目的是为了避免把剥削的概念应用到土地上，因为考虑共产主义社会不存在地主，如果应用到土地上那是不符合实际情况的，所以，我们仍然可以



说，对领导者的剥削出现了。当然，我们并不希望超越任何道德上的判断。

因此，即使将利润全部分给工人，在经济意义上，它也不能成为工资。对共产主义制度来说，清楚地认识到这一点，并且总是区分利润与工资，这在实际上是很重要的。因为如果要一般的了解共产主义社会下的生活，以及决策具体的问题，显然都依赖于对这一点的认识。所有这些考虑告诉我们，这些现象是独立于经济组织的具体形式之外的。于是有一条一般真理：利润作为一种特殊的、独立的价值现象，它与经济制度中领导的职能有着根本的联系。如果发展不需要任何指导，不需要任何外力，那么，利润将确实存在，它将是工资和租金的一部分，但它不是一种独特的现象。只要情况不是这样，也就是说只要大多数人民，与我们对其有任何了解的所有民族的人民，哪怕只有极小的相似点，那么我们就不能把所有的收入归于劳动和土地服务，甚至是在没有任何摩擦，不考虑任何时间因素的极其完美的经济过程中，也是如此。

但是在非交换经济中，利润也不能永久地存在。在这里，也发生了必要的变化，它使利润消失。实施了新的组合；其成果指日可待，所有怀疑都已消失；新组合带来的利益，以及获得这些益处的方式，因此都是显而易见的。这时，充其量还需要一位经理或者一位监工，而不需要领导者的创造力了。于是，必要的事就是重复以前所做的事以得到同等的利益。要做到这些，能够而且也将不需要有领导者。即使仍然必须克服由于摩擦带来的阻力，但事情在本质上已不同，而且更容易了。对所有的社会成员来说，利益已成为现实，新产品总是及时一致地被分配，这已是经常发生的事了。他们不需要像本书第二章所说的那样，为进一步完成产品生产，需付出任何牺牲或者必要的等待。人们不再期望经济制度向前发展，而只是确保现有的产品流持续下去。我们



The
Business
Cycle

经济

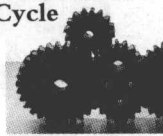
周期

循环
论

可以料想到这些。

于是，新的生产过程将被重复。为此，企业家活动就不再是必要的了。如果我们仍然把企业家活动构想成第三种生产要素，那么，我们可以说，在纯粹的重复人们已熟悉的新组合的过程中，这种生产要素，在刚刚实行新组合时是必需的，现在则消失了。同时，与其相关联的价值归属的要求也没有了，而属于其他要素，即属于劳动和土地服务的价值将增长，直到包括全部产品价值。这时只有劳动和土地服务是必需的要素，只需这两个要素就可以创造产品。价值只属于它们，起初归属于劳动和土地服务，这些劳动和土地服务是在一定生产中实际使用的，但是后来，根据人们所熟悉的一般原则，价值就平均地归属于所有的劳动和土地服务。先前使用的劳动和土地的价值将首先增长，然后将扩展到所有其他的劳动和土地服务上。

因此，所有的劳动和土地服务的价值将相应地上升。然而，这种价值上升必须区别于由于实施新组合而带来的价值增长，这种区别不仅表现在程度上，而且表现在种类上。这种增长并不表示价值规模的增长，而仅表明它们的边际效用的增长，这是因为从当前流行的用途中抽取出生产工具，生产就不能像以前那样进行，因此只有提高生产工具的利用强度才能达到满意的程度。在其他情况下，情况有很大不同，即新产品的价值进入生产资料的价值规模中。这也可能使生产资料的边际效用上升，但它也提高了生产资料的总价值，当考虑所支配的生产要素的数量巨大时，这一差别有实际的重要性。因此，这时生产手段的价值表明一个事实，即满意度的新增长依赖于这些生产手段，而且仅仅依赖于这些生产手段，劳动和土地的产量变得更大了。这时它们所赋予的价值将不再是在以前循环流转中它们被赋予的价值了，而是它们在新的循环流转中实现的价值。在这种转化的时候，把高于它们的重置价值的价值归属于它们，是没有意义的。这时它们的重



置价值已经包括新的使用方式的价值了。

社会产品价值的增长使生产手段的价值跟随其增长，事态的新形势将很快用一种新的价值替代旧的、已习惯了的价值，这个新的价值最终也会成为人们习惯的价值，它是以新的边际生产力为基础的。这样，产品价值与生产手段的价值之间的关联将重新建立。在新体系中的这两类价值之间，也像在前一阶段那样，没有差异。如果一切都以理想的状态完美地起着作用，那么共产主义社会这时如果把所有产生的产品看做是对它们的劳动和土地的永久性的回报，并把它们在其成员内分配以消费，那是十分合理的。上面的这些事实不会对此有任何异议。

于是，在非交换经济中利润的消失过程，与资本主义制度下利润的消失过程，是十分类似的。但是，资本主义制度下这个过程的另一部分，也就是由于竞争厂商的出现导致新产品价格的被迫下降，在非交换经济下必然是不存在的。当然，这里新产品也必须被纳入循环流转中，新产品的价值也必然与所有其他产品的价值有关系。理论上，我们仍然可以把创新的实现，与在循环流转中创新所体现的过程，有区别地看成是两种不同的事情。但是也很容易看出，实际上，这两者是否真的同时发生有着相当大的差别。在非交换经济中，能够证实一种剩余是归因于企业家活动，就足以解决我们所研究的问题。在资本主义制度下，这些剩余要到达企业家手中，只有借助于市场机制，而且只有通过这一机制，这些剩余才能再被剥夺掉。这样，除了单纯的价值问题，还有一个是利润如何在实际中落入企业家手中的问题。这个市场机制创造了许多在非交换经济中肯定不存在的现象。

尽管如此，在所有的组织形式中，不仅利润的最内在的经济本质是相同的，而且利润消失过程的最内在的性质也是相同的。在所有情况下，那些阻碍整个产品价值归属于劳动和土地服务的障碍，或者，根据具体情况，那些使劳动和土地价格与其产品价



The
Business
Cycle

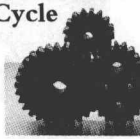
经济

周期

循环
论

格不在相适应的水平上的障碍，终归是要被消除的。这个原则是：经济过程，如果不受阻碍的话，首先它不允许个人产品有价值剩余。其次，总是强制生产手段的价值上升到产品的价值水平，这一原则始终处于支配地位。这些原则在非交换经济中也直接有效，而在资本主义制度下，它们是通过自由竞争得以实现的。在后一种情况下，由于自由竞争，生产手段的价格必然要将产品的价格完全耗尽。如果不是这样，那么产品的价格必然会相应地下降。如果在这些情况下，利润竟然还存在，这仅仅是因为，从一个没有剩余的状态过渡到另一个也没有剩余的状态，一定要借助于企业家，此外还要满足资本主义制度下的一个必要条件，即企业家的利润不会因为竞争就立刻被夺走。

利润依附于生产手段，就像一位诗人对他已完成部分的诗稿的尽力。此时没有哪一部分利润可以归属于生产手段，而且拥有和使用生产手段也不是企业家职能的内容。正如我们所看到的，最重要的是，利润也不是因为对原先的生产手段采用新的用途以后，所带来的价值的持续增长。让我们考虑在奴隶经济的情况，在那里，土地和劳动者属于企业家，企业家为了实施新的组合而购买土地和奴隶。人们可能会说，在这种情况下，支付给土地和劳动力的价格，将与迄今通行的雇佣情况相适应，如果存在这种雇佣的话；利润是土地和劳动力从现在直到永久生产的产品价值的超出值。但这是不正确的，有两个原因。首先，新产品收入将达到一个高度，但竞争必然又将它拉下来，因此，这种构想并不能估计利润要素。第二，持续的剩余量——只要它不是准地租——在经济意义上，只是劳动工资的增长（当然，在这里，它属于“劳动力的所有者”，而不属于工人）以及地租的增长。此时，奴隶和土地对于它们的所有者来说，当然有了一个更高的价值，但是如果忽略掉偶然的或者暂时的利润，这个所有者也只是作为奴隶和土地的所有者而成为永久的富人，而不是作为一个



企业家变得更富有。即使一种自然生产要素第一次出现在新组合中,例如一条小川成为水力资源,问题也没有任何不同,并不是水力产生了利润,水力不断产生的是我们所说的租金。

因此,在第一个例子中一部分利润转变成地租,从而我们的问题中这个数量的经济性质就变化了。让我们假定一位种植园主开始种的是甘蔗,后来改种棉花,直到前不久种棉花还是比现在要更赚钱的。这是一种新组合;从而这位种植园主成为一名企业家并赚得了利润。现在,在成本清单上显示的地租还是与种甘蔗时的地租相符合。如果按照实际所发生的,我们应该假定竞争迟早会迫使收入下降。然而,如果仍然存在剩余,那么应该如何解释呢?这在经济学上又是什么意思呢?忽略摩擦因素,产生这个结果,要么是因为土地特别适于种棉花,要么是因为由于土地的新的用途而使地租普遍上涨——理论上,这通常是两个要素共同作用的结果。这一点立刻表现出总收益中增长部分的特点,即它总是地租。如果这个种植园主继续种棉花,那么他的企业家职能就消失了,从此全部收益就都归于原来的生产要素。

再谈一谈利润与垄断收益的关系。因为当新产品刚刚出现时,企业家还没有竞争对手,新产品价格的决定完全或者在一定范围内,根据垄断价格的原则。这样,在资本主义经济内,利润就包含有一种垄断因素。现在让我们假定,新的组合想要建立一种永久性的垄断,或者想形成一种完全不用担心外界竞争的托拉斯。这样,利润显然只被看做是永久的垄断收入,而垄断收入也就是利润了。然而,这里还存在两种截然不同的经济现象。实现垄断性组织是一种企业家行为,它的“成果”表现在利润中。这个组织一旦顺利地运行,企业就能持续地获得剩余,然而以后,这些剩余必然将归属于垄断地位所依靠的自然力和社会力——它已经是一种垄断收入。创建一个企业所得的利润与持续性的收入在实际中是相区别的,前者是垄断价值,后者只是来自于垄断条



The
Business
Cycle

经济

周期

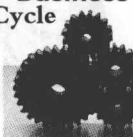
循环论

件的收入。

鉴于本书范围有限，这些讨论就不再继续展开了，或者说已经谈过很多了。但是，即使我必须谴责自己用过多的言语使得读者疲倦，仍然不能不责备自己没有把所有的论点都详尽地解释清楚，也没有排除所有可能的错误。这个问题的根本方面必须被阐明。在结束这个问题之前，我还有几点意见。

企业家利润不像是对一个企业永久性要素的差别优势的回报那种租金；它也不是资本的回报，不管人们怎么定义资本。所以，没有理由去谈论利润的平均化趋势，这在现实中根本不存在。因为就是把利息和利润混在一起才使得许多作家对这个趋势问题展开争论，尽管我们能在同一地点，同一时间，同一行业中观察到如此异常不同的利润。最后我们想强调，利润也不是工资，尽管这样的类推是很吸引人的。它当然不是一种简单的余额，它是企业家对生产所做贡献的价值表现，正像工资是工人“生产”的价值表现。利润与工资一样，不是剥削。

然而，尽管工资是按照劳动的边际生产力决定的，利润此时还是这条准则的显著的例外，利润问题恰好在于这样一个事实，即成本规律和边际生产力规律似乎不包括利润。“边际企业家”所得到的，对于其他企业家的成功来说，完全是不相关的事。工资的每一次增长都扩展到所有工资上，作为一名已经成功的企业家，起初只有他得到了这个收益。工资是价格的一个要素，利润却不是。支付工资是生产的制动因素之一，而利润也不是。古典经济学家认为地租不能被纳入产品价格，对于利润，我们更应这样看。如果我们把某种收益的规律性的重复出现看做是收入的典型特征之一，那么，工资就是收入的一项永久性分支，利润却根本不是收入的一个分支。一旦企业家的职能已经完成，利润就从企业家的手中溜走了。利润依附于新事物的创造，依附于未来价值体系的实现。它既是发展的产物，也是发展的牺牲品。



没有发展就没有利润，没有利润也没有发展。对于资本主义来说，还必须增加一句：没有利润就没有财富的积累。至少不会有所看到的这样伟大的社会现象——这当然是发展的结果，确切地说是利润的结果。如果我们忽略地租和狭义上的储蓄的资本化——我们认为这些没有很大的作用——最后，如果我们把发展在其影响和机遇中投入到许多个别人手中的意外财富（这些意外财物本身确实是暂时的，但是如果它们不被消费掉，也可能导致财富的积累）也忽略掉，那么，财富积累的最重要的来源将依然保存，由此又产生众多财富。未消费的利润在恰当的意义上并不是储蓄，因为它没有侵犯习惯了的生活标准。所以我们可以说，是企业家的行为创造了大部分财富。在我看来，实际生活让人信服地证实了是利润产生了财富的积累。

虽然在这一章我让读者自由地将资本的利息，与工资和地租放在一起视为生产性开支，但我在探索这个问题时，却把扣除工资和地租的整个剩余似乎都归于企业家了。事实上企业家仍然必须支付资本利息。可能不会因为我起初把一笔钱指为利润，然后又将其指为利息，就要责备我，但让我特别申明一下，在后面我将充分地阐述这一点。

利润的大小，不像循环流转中收入的度量那样可以明确地确定。特别地，不能说像循环流转中成本各要素那样，利润的度量恰好可以确切地引发“必需的企业家活动量”。这一数量，在理论上是确定的，但它不存在。在一定时期内实际获得的利润总量，以及个别企业家实现的利润，可能远大于必然引发的实际起作用的企业家活动量。的确，这个总量常常被高估。诚然，必须记住，甚至是明显的不相称的个人成就也有它的作用，因为获得这种成就的可能性发挥着一种更强大的激励作用，它比按应用利润量乘以概率系数的积所表示的那个激励作用还大。对于那些没有实现这种成就的企业家而言，这种前景似乎也属



The
Business
Cycle

经济

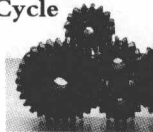
周期

循环
论

于一种有吸引力的“报酬”。尽管如此，有几点是很清楚的，即在许多场合，较小的利润量，尤其是较小的利润总量，将产生相同的结果。

同样，企业家活动质量与个人成就之间的联系，在这里，比起例如在专业性劳动市场的情况要微弱得多。这一点不仅对于税收理论是重要的——即使这一因素的重要性在实际中仅限于考虑“资本积累”，从增长被生产出来的生产资料的供给这个意义来说——而且它也说明了为什么企业家能那么相对容易地被剥夺其利润，以及为什么“领薪水的”企业家，例如经常起企业家作用的工厂经理，通常能够满足于远低于利润总量的报酬。生活越是合理化，平均化，民主化，个人与某些具体的人（尤其是在家庭范围），以及具体的事物（比如一个具体的工厂或者一幢祖传的宅院）之间的关系就越是短暂，我们在第三章列举的许多动机就会越加丧失其重要性，而企业家也越来越丢失其对利润把握的权利。这一过程与发展的日益“自动化”是并行的，而它也有削弱企业家职能重要性的趋势。

今天，就像过去对这个社会过程的开端还不了解的时代一样，企业家的职能不仅是经济系统不断重组的工具，而且也是推动包括社会上层阶级在内的各要素不断变化的工具。成功的企业家，连同他的家人，其社会地位上升，他从他的成功的果实中获得不直接依赖于个人行为的某种地位。这是资本主义世界人们社会阶层上升的最重要的因素。因为它的进程是靠竞争性地摧毁旧企业，从而一切都是在旧企业的基础上存在的，所以，总是相应的有一个衰落、丧失社会地位、消亡的过程。这种命运也威胁着那些权利正在衰落的企业家，或者威胁着那些已经继承企业家的财富却不具备他的能力的后代。这不仅是因为竞争机制不容许有持续的剩余价值，从而所有的个人利润都会枯竭，甚至正是通过这个追求利润的激情（这种激情是竞争机制的推动力）消灭它；



而且还因为，在正常情况下，事情总是按照将企业家的成功体现在他对企业的所有权上来发生；这个企业通常由他的继承人继续管理，很快也就成为因袭行业，直到被新的企业家代替。

美国有一句谚语：三代之内，兴而复衰。的确如此。例外的情况是很少的，而衰落得更快的情况多得足以抵补那些例外的情况还有余。因为总是有企业家、企业家的亲戚、企业家的继承者，而公众舆论以及关于社会斗争的措辞很容易忽视这些事实。这样，那些逃离社会斗争的继承者们构成了一个“富人”阶级。事实上，社会上层就像是旅馆，里面的确住满了人，但是里面的这些人永远在变化着。他们当中包括来自下层的人，这些人的数量很多，多到我们中的许多人都不愿接受的程度。于是我们又面临一个更进一步的问题，只有解决这个问题，我们才能看到资本主义竞争制度及其社会结构的真实性质。

（一）
（二）
（三）
（四）
（五）
（六）
（七）
（八）
（九）
（十）
（十一）
（十二）
（十三）
（十四）
（十五）
（十六）
（十七）
（十八）
（十九）
（二十）
（二十一）
（二十二）
（二十三）
（二十四）
（二十五）
（二十六）
（二十七）
（二十八）
（二十九）
（三十）
（三十一）
（三十二）
（三十三）
（三十四）
（三十五）
（三十六）
（三十七）
（三十八）
（三十九）
（四十）
（四十一）
（四十二）
（四十三）
（四十四）
（四十五）
（四十六）
（四十七）
（四十八）
（四十九）
（五十）
（五十一）
（五十二）
（五十三）
（五十四）
（五十五）
（五十六）
（五十七）
（五十八）
（五十九）
（六十）
（六十一）
（六十二）
（六十三）
（六十四）
（六十五）
（六十六）
（六十七）
（六十八）
（六十九）
（七十）
（七十一）
（七十二）
（七十三）
（七十四）
（七十五）
（七十六）
（七十七）
（七十八）
（七十九）
（八十）
（八十一）
（八十二）
（八十三）
（八十四）
（八十五）
（八十六）
（八十七）
（八十八）
（八十九）
（九十）
（九十一）
（九十二）
（九十三）
（九十四）
（九十五）
（九十六）
（九十七）
（九十八）
（九十九）
（一百）

The 经济周期循环论 Business Cycle

第六章 资本的利息



本章导读

在讨论企业家利润及附随的利息现象之前，熊彼特假定消费者的嗜好是不变的。因此作为一种“价值剩余”的利润来自于降低成本带来的收益。然而，这种超额的收益（利润）并不是永久性的，它只作为伴随变动而短暂的存在。关于利息的起源与性质熊彼特总结出以下三个命题：

1. 利息实际上是来自于“价值剩余”，这种剩余出自于“创新”的发展。

2. 创新带来的价值“剩余”分为两类：企业家利润和由“发展”带来的利得。显然利息不能出自后者，因此利润才是利息的源泉。用熊彼特的话来说，是“对利润的一种‘课税’”。

3. 在交换经济社会中，利息现象不是暂时的，而是永久性的。



慎重考虑之后，我第二次提出最先曾在本书第一版中已发表的利息理论，除了对一些词句作了不重要的改动外，没有改动内容。对于所有引起我注意的异议，我唯一的答复就是请参阅第一版原文。这些异议竟促使我不要对原文作进一步缩短，而我原本乐意缩短原文的。因为在我看来，本来这是原文中最冗长、最难解，从而有损于论点的简明和说服力的部分，但是它们正确地预见到了这些最重要的异议，所以它们就有被保留的权利，起初它们可能并没有这种权利。

尤其是原先的解说清楚地表明了：我并不否认利息是现代经济的正常的要素——否认它的确是荒谬的——相反的，我试图解释它，我几乎不能理解那种说我曾否认过利息的观点。利息是现在购买力对未来购买力的一种溢价。这个溢价有几方面原因，其中许多原因是没有疑问的。消费性贷款的利息就是这样的一个例子。任何一个处在意外困境中（比如，火灾毁坏了一家企业）的人，或者处在预期未来收入会增加（比如，假设一个学生是其体弱而富有的姑妈的继承人）状况中的人，对当前一百马克的估价



The
Business
Cycle

经济

周期

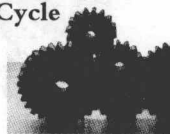
循环论

会高于对未来一百马克的估价，这不需要解释，在这种场合可能存在利息，这是不言自明的。各种政府信贷要求都属于这种情况。常常有这种情况的利息，即使在没有发展的循环流转中，这种利息显然也存在。但是它们并不构成需要解释的重大社会现象，这是由生产性贷款的利息构成的。

在资本主义制度下，到处可以发现这种利息，而它们不仅存在于新企业中。我只想表明生产性利息的源泉在利润，它本质上是利润的派生物，而且，就像我称为收益的“利息方面”的东西那样，生产性利息会从由于成功地实施了新组合而带来的利润，发展到整个经济系统，甚至跻身于旧企业的领域，在那里如果生活中没有发展，利息就不是一个必要的要素。这就是我所说的“‘静态’经济不知道有生产性利息”的全部含义——这当然是我们洞察资本主义结构与运行的基础。以上这些分析，难道不是几乎不言而喻的吗？

没有人能否认，就像商业形势决定利息率的变动一样——商业形势通常仅指当前发展的速度，也就是说忽略非经济力量的影响——因此，创新所需要的货币就构成了货币市场产业需求的主要因素。从这一点到认识主要的真实因素，也是根本的理论因素，难道不是进了一大步吗？只有通过创新这个根本因素，才能使对货币需求的其他来源起作用，而后者——即处在不断循环重复运行中，被考验的旧企业，其对货币的需求——通常根本不必进入货币市场，因为旧企业从当前生产的收入中可以获得足够的资金。从这一点可以推导出其他理论——尤其是利息是依附于货币，而不是依附于商品的这条定理。

我关心的是真理，而不是我的理论的原创性。我特别希望尽可能地以庞巴维克的理论为基础建立我的理论——不管庞巴维克是怎样坚决地拒绝所有的交流。根据他的观点，即使他即刻转到利息是对当前商品的溢价，也必须首先承认它是一个购买力的问



题。实际上，在他据以为利息是当前购买力的价值溢价的三条著名的理由中，我只反对一条，即利息是未来享受的“贴现”。庞巴维克要求我们完全接受这一条，认为这本身不需要任何解释。另一方面，我可以要求他称之为欲望和满足手段之间的变动关系的一个原因，作为适应我的理论的一个公式。第三条理由，即“迂回的生产方法”，是什么含义呢？如果庞巴维克严格地坚持他说的“采用迂回的生产方法”，并遵循它所包含的意义，那么这就会成为一种企业家的行为——也就是从属于我所说的实施新组合的众多情景中的一个。他没有这样做；但我相信，借助于他自己的分析就可以表明，仅靠简单重复已经实施并已结合在循环流转中的迂回生产方法，决不会产生净收入。很快就到达了这一点，从这一点我们的解释就进入一条根本不同的路径。

然而，我们的分析自始至终都满足了庞巴维克的理论的要求，而且没有一处招致迄今为止庞巴维克所提出的任何反对意见。

1. 正像经验告诉我们的，资本的利息是一种流向某一确定类型的个人的永久性的净收入。它从哪里来？为什么是这样呢？首先，有一个这种商品流的来源问题：为了有这个商品流，首先必须存在一个能产生商品流的价值。其次，有一个为什么这个价值成为这些特定个人的战利品的原因的问题，也就是在商品世界中这个价值流的原因问题。最后，存在一个更困难的问题，这可能被看做是资本利息的核心问题，即这种商品流永久地流动下去，这是怎么发生的？利息是如何成为一个可以被消费而同时不损害人们的经济地位的净收入的呢？

利息的存在之所以成为一个问题，是因为我们知道在正常的循环流转中，全部的价值产品必须归属于原始的生产要素，也就是归于劳动和土地服务；因而从生产获得的全部收入必须在工人和土地所有者之间进行分配，所以除了工资和地租之外，不可能



The
Business
Cycle

经济

周期

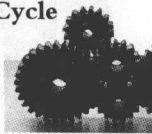
循环
论

有任何永久性的净收入。一方面有竞争，另一方面有归属，这必然会消灭任何收入超过支出的剩余部分，消灭任何产品价值超过体现在产品中的劳动和土地服务的价值的剩余。原始生产资料的价值必然紧密地与产品价值结合在一起，而且不允许这两者之间存在哪怕一点永久性的差距，但是存在利息却是事实。现在的问题是什么呢？

这种两难的境地是很困难的，比在利润中相对容易征服的类似问题要更难解决，因为在利润问题中，利润只是一个暂时的，非永久性的，涉及商品流的问题，因而我们不会遇到利润与竞争和归属这种根本的，毫无疑问的事实之间这种尖锐的冲突；相反，我们可以有把握地说：劳动和土地服务是收入的唯一来源，而由于上述事实，劳动和土地服务的净收入是绝不会减少到零的。面对这种两难的困境，我们可以采用两种不同的方法。

第一，承认利息的存在。于是，利息必然被解释为一种工资或者租金，而由于把利息说成是租金不大可行，所以，我们就把它解释为工资：作为对工资收入者的掠夺（剥削理论），作为支付给资本家劳动的工资（这是字面意义上的劳动理论），或者作为支付给体现在生产工具和原材料中的劳动的工资（例如詹姆斯·穆勒和麦卡洛克所说的概念）。这三种解释方法都曾被人尝试过。对于庞巴维克的评论，我只要补充一句，即我们对企业家的分析，尤其是把企业家与生产资料相分离，使得前两个演变来的观点失去了部分立足的依据。

第二，可以否认产生这种尴尬境况的理论上的结论。在这里，我们也可以要么扩大成本项目，也就是坚持认为只有工资和地租还不能支付全部必要的生产资料，要么在归属和竞争机制中寻找一个制动力，它可以永久地阻止劳动和土地服务的价值到达产品价值的高度，这样就有了永久性的价值剩余。下面我对这两种可能性进行粗略地讨论。



在这个意义上, 扩展成本项目不仅意味着坚持利息代表一个企业在会计账项中的正规的支出。这是很明白的道理, 不需要说服力。它还意味着更多的含义, 即把利息构想成一种成本要素, 这个成本要素是第二章中所阐述的狭义的、有特殊意义的成本要素。这就相当于构成一个第三类原始生产要素, 它能产生利息就像劳动获得工资一样。如果这一点能够被满意地实现, 那么我们的三个问题: 来源问题、基础问题以及利息的永久性问题, 显然立即都可以被解答了, 也避开了这个两难的境地。节俭可能就是第三个要素。如果它果真是一个独立的生产性服务, 那么我们所有的要求都会毫无异议地实现, 而且永久性的净收入的存在及来源, 以及它归属于一定的个人, 都会毫无疑问地得到解释。唯一尚需证明的是: 在现实中, 利息确实取决于节俭这个要素。然而不幸的是这个解答不能让人满意, 因为这一独立的要素不存在, 正像庞巴维克已经表明的那样, 这里就没有必要进一步讨论了。

已经生产出来的生产资料也可能构成第三种生产要素, 它独立于节俭。其实这是论证的另一种途径。不用怀疑, 生产出来的生产资料有其生产性的影响。很清楚, 调查者一眼就注意到产品价值与劳动和土地服务的价值相等这一根本命题, 直到今天, 这个命题仍然使人们感到惊奇。正像经验告诉我们的, 这是如此清楚, 以至于甚至在今天, 即使是专家要远离这条错误的思路也极其困难, 可是它没有解释永久性的净收入。诚然, 被生产出来的生产手段有能力服务于商品的生产过程。用一定的生产手段比没有生产手段能生产出更多的商品; 而且用生产出来的生产资料来生产商品, 它的价值要比没有用这种生产资料所生产的商品的价值大。但是这种更高的价值必然也导致更高的生产工具的价值, 而这又将导致所使用的劳动和土地服务的价值更高。没有一种剩余价值要素能永久地与这些中间生产资料保持联系。



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

因为，一方面，在应当归属于生产手段的产品价值与生产手段本身的价值之间不可能存在永久的偏差。无论一台机器能帮助生产多少产品，竞争必然总是压低产品价格直到出现彼此相等。另一方面，无论机器比手工生产能多生产多少产品，只要一旦采用机器，它就不能继续节约新的劳动力，从而，它就不能继续产生新的利润。由于采用机器而产生的额外的收入是如此引人注目，这也是“使用者”已经准备为购买机器所支付的全部金额，都必须交给工人和土地所有者。一般来说，机器不像人们常常天真地想象的那样，能生产出价值增加到产品上去，不过，增加的价值只是暂时与机器联系在一起，就像前面一章所讨论的那样。只要在这种情况下，一件装有一张银行票据的上衣，对其所有者来说就确实有相应较高的价值，但是这件上衣只是从外界获得了这个较高的价值，并不是它自己创造的。同样，机器也有与其产品相对应的价值，但是它只是从劳动和土地服务中获得价值，而劳动和土地在机器被创造出来之前已经存在了，机器的全部价值已经归属于劳动和土地服务。的确，一系列商品流向机器，但它们通过机器也流走了，在这一点，机器并没有拦住商品流从而为消费形成一个储藏室。机器的拥有者不会永远是收入远大于支出，无论是从价值来说还是从价格的会计核算来说。机器本身也是产品，所以，就像一种消费品一样，它的价值被引入一个蓄水池，在那里任何利息都不能再流动了。

因此，基于第二章和第五章的论述，以及参考庞巴维克的观点，我们可以说，以上的论述没有为解决两难的困境找到任何出路，并且在这里，根本不存在用于支付利息的价值源泉。至多只是说，在商品“自动”增长的情况下，困难才会发生——例如谷物的种子或者用于繁殖的牲畜。难道它们不能使它们的所有者确信未来将得到更多的谷物或者更多的牲畜，并且增加的谷物和牲畜必将比原来的谷种和牲畜价值更高吗？明白这些思想的人都知



道大多数人的确是如何确信这就是存在价值增长的证据。

但是，谷种和用来繁殖的牲畜不会“自动”增长；相反，必须从它们的“收益”中减去人们所熟悉的支出项目。然而，即使作了扣减以后，剩余的部分也没有表示价值的任何增加，这一点是肯定的——因为庄稼和牲畜一定依赖于谷种和繁殖的牲畜，所以，后者必然根据前者的价值来估价。如果卖掉谷种和用来繁殖的牲畜，那么（假设不存在替代）作物和牲畜的价值，在扣除了仍将发生的成本以及考虑风险因素之后，将以其价格充分表现出来。它们的价格将等于归属于它们的产品的价格。谷物和牲口将在再生产过程中被使用，直到对它们的使用不再产生利润，并且它们的价格恰好够支付工资和地租这些必要的费用。因此，“它们的”产品的边际效用，也就是应归属于它们的产品的份额将趋于零。

2. 在这里，如果把我们现阶段论述所反映的情况描述为：“我们不能用这种方式解释产品价值与生产资料价值之间的差额，但是，它确实存在。所以，我们必须试着用其他方式解释。”我认为这样看是不正确的，或者说是不明智的，因为它意味着自己有一定的成见。相反，我完全否认这种永久差异的存在。我们面对的只是一个尚未被分析的事实，我们宁可去怀疑它——因为我相信只要看一眼现实，我们就会明白——那是资本利息产生的结果，这应该用完全不同的方式解释，而不是被解释为：用来独立解释利息的一个基本事实。个人对生产资料的估价可能低于产品的价值，因为他们在生产资料转化为产品的过程中必须支付利息，但并不是因为他们以其他依据对生产资料的估价低于对产品的估价，就被迫支付利息，这一点很重要。

在这里，我只想把注意力放在这个事实上，即我的全部解说所必须挑战的困难在利息这个问题上尤为严重——这个困难也就是，除了某些基本原理之外，我们已经习惯于简单地接受一系列



The
Business
Cycle

经济

周期

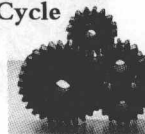
循环
论

尚未分析的事实，而不是更加深入地探析事物内部的本质；把许多复杂的综合体只看成是一些要素。一旦形成这种思维习惯，我们对事物作进一步分析也是很勉强了的；并且我们总是倾向于把这些事实当做生动的反对意见。节俭就是这样一个事实；认为资本价值只不过是资本化了的收入价值，也是一个事实。由于在表达这种主张时，人们总是以经验作为自己的立足点，而经验并不能提供充足有力的反驳理由。尽管如此，我们仍然必须保留“差额”这个概念。

现在为了精确地阐述计算过程，需要提出几点必要的评论。迄今为止，我们常常谈到归属的过程，从产品价值的落脚点追溯到劳动和土地服务。现在看来，归属问题还可以采用另一个步骤，它可能把价值流引导到更远的地方，即引导到劳动力和土地本身。由于在交换经济中人们不可能意识到劳动力这样的价值，如果人们能够意识到，那同样也应该能够意识到土地的价值，在这里，我们只谈土地的价值，关于劳动力，我们只需再强调一次，如果我们把劳动力看做（我们现在并不这样看）是劳动者及其家属维持生活资料的产品，那它只会表现一个特殊的问题。

现在，人们可能首先把土地的服务设想为土地的产品，把土地本身看做是真正的原始生产资料，并且认为土地的产品价值应全部归属于土地，这在逻辑上是荒谬的。因为土地不是一种独立的商品，它不能与自己的服务相分离，它仅仅是这些服务的总和。因此在这种情况下，最好不谈归属问题。因为归属问题包含价值不断地向更高层次的商品转移。这样下去，就不会有任何剩余的价值悬在那里找不到来源。然而在决定土地价值时，还需要考虑其他因素，也就是从某些要素的特定价值中派生出来的价值，这些要素是在经济上“构成”土地的要素，它们的特定价值由归属决定。在这里最好称为计算。

对于每一种商品，不管是消费品还是生产品，都要区分这两



个过程。只有商品的服务才有确定的价值，它要么直接由需求的规模决定，要么间接地由归属决定，从中一定能得出商品的价值。尽管已生产出来的商品的归属过程极其简单，并且通过它们再生产的必要性（再生产迟早会发生的），就变成固定的了，成为众人皆知的规则，但是对于土地，归属过程就变得复杂了，因为土地本身蕴涵着无限可能的用途，这些用途自动地而且原则上不需要成本就能再生产它们本身。因此，问题就产生了，为了说明这个问题，我们已经开始讨论：难道土地的价值没必要无限大，因而作为净收入的租金通过计算就应消失？我将用不同于庞巴维克的方式回答这个问题。

首先，即使土地价值无限大，我仍然将租金看做一种净收入。因为这样，收益的源泉就不会因消费而枯竭，不断回到土地所有者手中的商品流也得到解释。仅仅把净收入相加，永远不会使其失去作为净收入的特征。只有归属才能消灭净收入，计算则永远不会使净收入消失。第二，在真实生活中，一块土地的价值当然从来不会无限大。不过，不应该由于导致这个无限的价值（这也是一个荒谬的结论）而责备我的概念。并不是我的概念错了，而是盛行的资本化理论的基本思想错了，也就是认为产生收入的财产的价值只是对适当折扣的收入进行加总所得到的，这种观点是错误的。相反，这个价值的确定是一个相当复杂的问题，在本章我们将进行研究。评估这个价值就像对任何事物的评估一样，有必要看一看研究的具体目的。这里没有严格的相加规则，因为通常价值量是不能简单相加的。

在正常的循环流转过程中，根本不需要知道土地价值本身。而机器则不同：每一种机器产品必须有一定的总价值，因为这对于决定它的再生产问题是必要的。而且，相加的规则在这里也适用。竞争迫使这条规则执行。如果购买一台机器所花的钱少于它生产的产品的价值，那么就会赚得利润，这必然会使机器的需求



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

量增加，机器的价格上升；如果购买机器花费的成本大于使用机器所得到的价值，就导致亏损，这将使机器的需求量下降，机器的价格也会降低。另一方面，在正常的循环流转中，土地不能卖，卖的只是它的用途。因此，只有土地的使用价值，而不是土地本身的价值，是经济计划中的要素。正常的循环流转过程不能告诉我们任何确定土地价值的方法。只有发展才能创造土地的价值；发展“资本化”地租，“动员起”土地。

在一个没有发展的经济系统里，土地价值根本不会作为一般的经济现象存在。看一下现实，就可以证明这一点。因为能够意识到土地价值的唯一场合，就是在出卖土地的时候。事实上，在经济现实最接近循环流转这个概念的经济阶段，这种现象几乎是不会发生的。土地交易市场是一种发展现象，而且只有从发展的事实才能理解它，我们也只有在发展的事实中，才能找到解决这个问题答案。目前，对于这个问题，我们仍然一无所知。于是，直到现在，我们可以说，我们的概念不是导致土地无限的价值，而是一般来说，导致土地没有价值；并且土地服务的价值不应与任何其他价值有关系，因而它是纯收益。如果有人反对说，尽管如此，必然还是会出现出售土地的激励因素，那么我们就只有说，这些刺激因素必然是偶然发生的，而且个人的情况，比如穷困、浪费、非经济目的，等等，必然起决定作用。这样就没什么可说的了。

无论在哪里，只要附加规则产生了一种无限价值，我们就可以像谈论工资那样谈论纯收入。因为在这里，我们关心的唯一问题是一种永久的商品流流到个人手中，并且不需要他再把这些商品转给别人。产生一种无限价值的结果的计算，完全不排斥这种商品流的可能性，反而正是这种商品流存在的象征。事实上，这是理解将要论述的利息理论的关键要素。

3. 还有第二种方法可以避免“利息的困境”。超过劳动和土



地服务价值的永久性的剩余是如何成为可能的，这个问题也可以通过谈劳动和土地服务的制动因素来回答。如果确实存在这种制动力，那么永久的价值剩余的可能性无疑是可以证明的，并且把产生这种可能性的环境归因于——至少从“私人的”观点看——最完全意义上的价值生产率。价值生产率——或者体现价值生产率的商品——将产生一种纯收入。在每一个经济过程中都会出现一种特殊的、独立的价值剩余。于是，利息就不是真正意义上的成本要素；利息的存在是因为在成本和产品价值或价格之间有差异；利息是超过成本的真正剩余。

在交换经济中，当某种产品被垄断时，就会发生这种情况——在这里我们对原始生产要素的垄断不感兴趣。因为从一开始讨论，我们就很清楚，利息的产生不会以对原始生产资料的垄断为依据。实际上，垄断地位所起的作用就像一种制动因素，它给垄断者带来一种永久性的净收入。我们把垄断收入看做是一种纯收入，就像我们有权并且有相同的理由把地租看做是纯收入一样。在这种情况下，附加规则也将产生一种无限价值的结果，而且在这种情况下，这种收入也不会被剥夺其纯收入的特征。最后，在这里决定垄断价值也是一个特殊的问题，在解决这个问题时，我们必须记住，在正常的循环流转中，不存在任何形成这种垄断价值的动力，因此，这种收益不应与任何数量存在关系。不管所有这些会怎样，垄断者从来不会说：“我不赚取利润，因为我已赋予我的垄断以一个极高的价值。”这一点是肯定的。

庞巴维克在讨论劳德代尔的利息理论时，也评论过机器被垄断这种情况，这种机器节省了劳动力，从而能够产生利润。他合理地强调，使用这种机器是如此昂贵，所以没有任何利润，或者只有极其小的利润，仅足以引诱人们去购买它或者租用它，这是肯定的。然而，利润毫无疑问地会与机器的生产相联系，这就像专利一样永久。人们可能会说，对于垄断者而言，垄断地位类似



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

于生产要素。当谈到这种准生产要素的“服务”，就像谈到其他要素一样，归属问题就产生了。机器本身并不是剩余价值的来源，机器的生产手段也不是剩余价值的来源，但是垄断作用通过使用机器或者机器的生产手段，有可能使得它们产生剩余价值。如果我们把机器的生产者和使用者合并为一人，显然结果没有任何改变。

因此，我们有一个特殊的纯收入。如果被称之为利息的东西也像这种纯收入，那就都好办了。我们的三个问题也将得到满意的答复。这里有一个可以由垄断理论来解释的剩余价值的来源；也有一种理由给垄断者分配收益。最后，不管是归属还是竞争都不会消灭收益，这个事实将得到解释。然而，这种垄断地位不会规则地、大量地出现，以使这种解释充分地为人们所接受，此外，即使没有垄断地位，利息仍然存在。

还有另一种情况，在那里，如果对未来商品的估价系统地并在原则上要低于对现在商品的估价，那么，人们可能会说，劳动和土地服务的价值永久地并且经常地落在产品的价值之后的这种情况将存在。读者已经知道，在这里不会接受这种观点，但是还是有必要再次提到这种情况。在至今所论述的所有情况中，收入的持久性来源仅仅产生于永久性的——至少从“个人的”观点看是这样——和生产性的服务，这种情况将包含另一个问题，即价值本身的运动。原先，这种解释目的在于确定某些特殊的生产性服务的价值，然而在这里，它的目的一方面在于确定劳动和土地服务的价值，另一方面在于确定消费品的价值。从一个比垄断情况更狭义、更真实的意义上说，这里将会存在产品价值超过生产资料价值的一种剩余。

事实上，“超过成本的剩余”将表明一种净收入以及超过被生产出来的生产资料的“资本价值”的剩余。因此，这就在实际上证明了收益既不会消失，也不会因计算过程而被吸收。因为，



未来产品的全部价值是不能归属和计算的，如果确实要采用归属，并且确定生产资料的价值，一旦这样，所表现出来的未来产品的价值就不是它们的真实价值量，而是较小的价值量。这样就证明了永久性商品流的可能性，而不管它是不是我们在实际生活中所观察到的利息。于是，我们的第一个问题就可以这样回答：能够产生利息的价值源泉是存在的。第二个问题，为什么商品流会流到那些特定的个人手中，这显然也不难回答。第三个问题，为什么这种收益不会消失，这是迄今为止利息问题中最棘手的部分，这将成为多余的问题。既然可以用非归属作为原因来解释价值剩余，那么再问为什么它没有用归属方法就没有任何意义了。

因此，如果仅仅时间的流逝对价值有首要的影响，并且如果现实向我们表明，时间的影响还只是尚未分析的事实，这个事实又根源于利息的存在，而利息又要由其他理由来解释；这种论证路线，就其本身而言是让人很满意的，尽管从我的观点看，它将把我们带到与经济过程的实际进程有许多冲突的地方。从纯逻辑上看，它不会受到反对，但是时间的流逝并没有这种独立的首要的影响作用。甚至在时间的发展过程中，众多商品价值的增长也不能证明任何问题。既然这个事实尤为突出，并且它在这个论题的相关文献中起过一定的作用，所以我们可以对此做几句说明。

这种价值增长有两种方式。第一，一种商品的服务——实际的或者潜在的——可能在时间的进程中自动地改变，并且该商品的价值会增长。未成林的森林以及窖存的酒，是常常被列举的例子。在这两种情况下发生了什么呢？森林和酒随着自然进程一定都会变得更有价值，这个自然进程是要有时间的。然而，它们只是在物质上变得有更高的价值；而在经济上，这种更高的价值早就存在于树的幼苗以及刚存储的酒中了，因为这种价值依赖于它们。所以，从我们已经熟悉的事实的观点看，这些幼苗以及新酒必然与适合砍伐的老树以及陈年的酒有完全相同的价值。



The
Business
Cycle

经济
周期
循环
论

既然木材和酒在它们完全成熟之前也可以卖给消费者，那么它们的所有者就会问自己，这两种选择中哪一种会在每一经济周期产生更大的收入：是随着时间等待它们进一步成熟呢，还是现在就把它卖了，然后进行新的种植和生产？他们将选择能产生更大收益的方式，而且他们从一开始就会相应地对树木、酒以及必要的劳动和土地服务进行评价，而实际上并不是这样的：因为随着不断接近成熟，树木和酒的价值会不断地增长。我们不久就会发现，这在根本上是因为要冒物质的和个人的风险，尤其是个人的生命的风险，而且还由于存在利息这个事实，在一定条件下，利息的存在使时间变成一种成本要素。如果没有这些原因，就不会有这种价值的增加。如果人们决定延长原定的森林和酒的成熟期，那只是因为人们发现这样做会更有利。于是就会出现一种利用森林和酒的新方法，这种新方法在被决定采用时，显然必定能带来价值的增长。但是，通常随着时间的流逝这成为一种首要的和独立的现象，并不能产生真正的、持续的价值增长。

第二，常常有这样的情况，即某种商品的服务在物质上与原来完全一样，但是随着时间的发展，它的价值增加了。这只能归因于出现了新的需求，而且这是一种发展现象，很容易明白人们是怎么看待这种情况的。如果没有预见到需求会增加而产生了盈利，那这种收益就不会形成价值的持久增长。相反，如果预见到需求的增加，那么从一开始就会把这种收益归属于相关的商品，从而也没有价值的增长。尽管如此，如果在现实中还是出现了价值的增长，我们就将以和物质特性改善相同的方式来解释它。

4. 我们已经花费很大的代价来探讨这个最重要的思路，这个思路可能引导我们摆脱利息问题的困境，同时我们得到一个否定的结果。因此，我们发现我们又被回到剩余价值的问题上，这个问题我们已经反复谈到过，而且我们可以明确地把这些剩余价值看做是净剩余，也就是，产品价值超过体现在产品中的生产性



商品的价值的剩余额。剩余价值的存在，是因为某种特殊的环境把产品的价值提高到这些产品在循环流转中的均衡价值之上。所以，这些作为净收益以及作为商品流的来源的剩余额的特征，实际上就和系统地低估未来商品价值的情形一样。

使产品的价值高于它的生产资料的价值，从而借助于生产资料获得利润，这种环境或者条件在一个没有发展的经济中也会发生。差错和横财，偏离预期的无意识的意外结果，困境以及偶然的额外财富——这些以及许多其他情况都可能产生剩余，但是实际价值对正常价值的这种偏离，以及同时对所使用的生产资料价值的偏离，是不重要的。我们关注那些由于发展而产生的剩余价值，它们更有趣。我们已经把它们分成两个主要部分，一部分包括那些因发展必然会带来的剩余价值，从某种意义上说，发展就是为了创造这种剩余价值，而且，可以用选择生产品的新的、更有利的用途来解释这些剩余价值，这些生产品的价值原来是根据其他较为不利的用途所决定的。第二部分包括那些基于对发展的反映而产生的剩余价值，也就是根据发展所带来的对某些商品在实际上或者预期的需求的增长，而产生的剩余。

再重复一遍，所有这些剩余价值——正如庞巴维克也会承认的——在任何可以想象的意义上都是真实存在的剩余，不用担心由于计算或者成本项目而产生的两难困境。除了工资、地租和垄断收益之外，以任何其他名义流入个人手中的所有商品流，都必然直接或者间接地源自剩余价值。然而，让我们回想一下已经推导出来的命题：竞争和一般估价规律的作用，有消除超过成本的任何剩余的趋势。例如，如果一家企业突然地、意想不到地需求某种机器，那么这种机器的价值将会上升，而且拥有这种机器的人肯定会全部或者部分地获得剩余价值。但是如果这种新的需求被预见到了，那么必然可以想象，已经生产出更多的这种机器，此时由相互竞争的生产者供应给市场。于是，根本不会实现任何



The
Business
Cycle

经济

周期

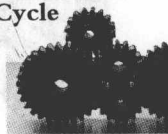
循环
论

特殊的利润，或者，如果生产不能相应的扩大，将有部分剩余归属于自然和原始的生产要素，并以众所周知的规则交给它们的所有者。即使新的需求没有被预料到，经济系统最终还是会适应这种需求，所以也就没有与机器相关联的任何永久性的剩余价值了。

5. 现在我们可以阐述我们关于利息理论的五命题，这五个命题几乎是自动地产生于第一个基本结论，即利息是一个价值现象，是价格的一个要素——关于这一点，我们与任何一个科学的利息理论都一致——而且这一点将由第六个命题来完成论证。

首先，利息本质上来来自于刚刚讨论过的剩余价值。由于在正常的经济生活进程中没有其他剩余，所以利息不可能来自于其他东西。当然这仅适用于我们在狭义上所称的生产性利息，它不包括“消费性—生产利息”。因为只要利息只作为工资和地租的寄生物，那么，很清楚，它与这些剩余价值就没有什么直接关系了。但是，资产阶级赖以生存的大量的、有规则的商品流，在每一经济时期都从生产过程流到资本家手中——这种商品流也只能来自于我们所说的剩余价值。这几点将在以后更详细地验证。此外，还有一种不同的剩余价值，即垄断收益，因此，我们的论题假设典型的利息来源不是垄断收益。

然而，就像我已经说过的，这一点应该是十分清楚的。于是，如果没有发展，在上述限制条件下就不会有利息；利息是在经济价值的海洋中由于发展而掀起的巨大波浪的一部分。我们的论题首先是根据一个反证，即在循环流转中价值的确定不包括利息现象；而这一反证首先依赖于我们对价值决定过程的直接了解，其次根据各种站不住脚的尝试：企图在一个没有发展的经济中，建立产品价值和生产资料之间的决定性差异。然后我们从正面证明，这种价值差异在发展中的确存在。这个论题在下面的讨论过程中，就不会显得奇怪了。然而，在这里我们可以即刻强



调，这个论题并不像它看起来可能的那样远离我们对现实的无偏见的对待，因为工业发展至少确实是利息形式的收入的主要来源。

第二，正如我们已经知道的，发展中的剩余价值分成两类——企业家利润和那些代表“对发展反应”的价值。显然利息不属于后者。我们可以这样轻松地断言，是因为创造这种剩余的过程十分清楚，因此我们可以立即看出其中有什么，没有什么。我们来看一个商人的例子，由于他在村庄里开办了一些工厂，所以他暂时获得了高于均衡收入的收益，这样他就得到了一定的利润。而这种利润本身并不是利息，因为它不是永久性的，而且很快就会被竞争所消灭。然而，利息也不是从这种利润中流出来的——假设商人为获得这个利润，也只不过是站在他的商店里，向顾客要更高的价格，并没有做其他事——因为对于这种利润根本不会再发生任何事：商人将把它们放入口袋，并且随心所欲地使用它们，整个过程没有为利息现象留下任何余地。所以利息必然来自于企业家利润。当然，这是间接结论，而且与支持这个论题的其他事实相比，我只把它放在第二重要的位置。所以，发展——以某种方式——将一部分利润交给资本家。利息成为对利润的一种课税。

第三，很显然，全部利润，甚至是部分利润，都不可能直接地即刻成为利息，因为利润只是暂时的。类似地，我们立即就会明白，利息不依附于任何具体的商品。所有依附于具体商品的剩余价值在本质上必然是暂时的，即使这种剩余在一个充分发展的经济系统里能够不断地增长——以至于必须进行更深入地分析才能认识任何一种这样的剩余价值的暂时性——它们也不能立即形成一种永久性的收入。因为利息是永久性的，所以我们不能简单地将其理解为是来自于具体商品的剩余价值。尽管利息源自一定种类的剩余价值，但是没有一种剩余价值本身就是利息。

这三个命题表明，利息作为一个重大的社会现象，它是发展的产物，它来自于利润；并且利息不依附于具体商品，这些都是我们



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

利息理论的根据。承认这些命题，就终止了所有在具体商品中寻找与利息相对应的价值要素的反复尝试，因此，我们集中精力在一个相当狭小的领域研究利息问题。

6. 现在我们就应紧紧抓住重要问题了。这个主要问题的解决也是处理利息问题最重要的一点，现在这个主要问题是：这种总是流向同一资本的持久的利息流，是如何从暂时的、不断变化的利润中被提取出来的？问题的这种表述体现了至今我们研究所得的结果，而且它独立于我们继续研究的方面。如果这个问题能被满意地答复，那么利息问题也就可以解决了，并且满足已经被庞巴维克分析所证明的所有那些必不可少的要求——不论它在其他方面可能有什么缺陷——它不会遇到先前的理论所遭受的那种致命的反击。

我们继续进入我们的第四个命题，除剥削理论之外，第四个命题与通常的理论完全不同，而且它受到最有资格的权威理论的反对：在共产主义社会或者通常的非交换社会，不会存在任何作为独立价值现象的利息。显然，没有人愿意支付利息。显然，仍然会存在交换经济中产生利息的价值现象。但是，作为一种特殊的价值现象，作为一种经济数量，甚至作为某种概念，利息不会存在于那里；利息依存于交换经济组织。让我们对这个问题进行更精确地阐述。在一个完全的共产主义组织中，人们不会支付工资和地租。但是，那里仍然会存在劳动和土地服务，人们会对它们进行估价，并且它们的价值是经济计划的基本要素。然而，这些对利息都没有用。在共产主义经济中根本没有接受利息的人。因此，利息不可能成为估价的对象，因而也就不存在与收入的利息形式相对应的净收益。这样，利息的确是一个经济范畴——但它并不是由非经济势力直接创造——而只是在交换经济中才能产生。

为什么在共产主义社会没有利息，而在交换经济中就有利息



呢？这个问题引出我们的第五个命题。它在我们面前首先展现了一个吸引工具的性质，这个吸引工具能从利润中抽取永久的商品流。当然，资本家与生产有着某种关系。在技术上，无论组织形式可能是什么样，生产过程都是相同的。在技术上，它总是要求商品，而且也只要求商品，没有其他任何东西。因此，这里没有任何差别。但是在别处存在差异。在一个交换经济下，企业家与其生产品之间的关系，和在没有交换的社会里，中央机构与其生产品之间的关系，有着本质上的差别。因为中央机构有权直接处理生产品，而企业家必须首先通过雇佣或者购买才能获得生产品。

如果企业家有权征用他实现新的计划所必需的生产品，那么仍然会存在企业家利润，但是企业家不会把利润的任何一部分支付出去作为利息，而且企业家也没有任何动力想把利润的一部分作为利息支付在他们所花费的“资本”上。相反，他们所获得的超过成本的全部收入都属于他们的“利润”，而不是别的。这仅仅是因为，其他人支配着必要的生产品，所以企业家必须请求资本家帮助他们移开对其经营有影响的生产资料的私有制或自由处置个人劳务的权利这些障碍。在循环流转中，生产不需要任何这样的帮助，因为已经经营的厂商能够，而且在原则上也是，用以前的收入提供当前需要的生产资金，这些收入不需要任何特殊的资本主义机构的干预就可以流到企业家手中。因此，在循环流转中，任何本质上的东西都是明晰的。如果假定进行生产所用的生产资料是由前期的产品所构成，而在新组合的情况下，企业家没用这些产品来获得生产资料。于是这时，资本的职能就体现出来了，显然，无论是在共产主义社会，还是在非共产主义而又处于“静态”的社会中，都不可能存在相当于资本的任何东西。

7. 我想提请读者注意这个事实，那就是，我们关于利息问题的概念所包含的内容，有别于通常的概念。尽管这是很显然的，



The
Business
Cycle

经济

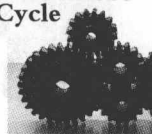
周期

循环论

但是对这一点做进一步说明并不多余。

为此，我将从贷款利息和资本的“原始”利息之间的一般区别开始谈。这个区别追溯到我们对利息性质的最初的研究，并且它已经成为利息理论的基石之一。对于利息理论的思考，理所当然地是从消费贷款的利息开始的。首先，从这种贷款利息开始是符合事物的本质的，因为这种利息有许多明显的独特的特征，使它成为收入的一项独立的分支。如果一项收入能从外部特征上区别出来，那么从概念上把握这项收入要比对那些必须首先去除混合的其他要素的收入更容易些——因此在英格兰，人们首先清楚地认识了地租，在那里，地租不仅存在，而且按常规，它是单独支付的。不过消费性贷款的利息也是利息的起点，因为在古代以及中世纪，它是最重要并且众所周知的形式。生产性贷款的利息确实也是存在的；但是在古代，它只在不探讨哲学的领域起作用，而探讨哲学的人只是匆匆、飞快地观察经济事物，而且只关注他们生活圈子内可以观察到的利息现象。同样后来，对所出现的资本主义经济要素，也只有生活在其中的小圈子里的人熟悉，并且这些人既不思考也不写作。教堂的神父、宗教法规的学者，或者依赖教会的哲学家和亚里士多德——他们这些人都只考虑消费性贷款的利息，这种利息闯进他们的视线，引起了他们的注意，并且的确是以一种令人不快的方式。从他们对榨取穷人血汗者、对毫无顾忌地剥削或者挥霍者的蔑视，从他们对高利贷者乘人之危压迫别人的反感来看，他们对索取利息是敌对的，这也解释了对利息的各种禁令。

另一个概念，随着资本主义经济的成熟，形成于对商业生活的观察。如果说生产性贷款的利息确实是后来的研究者所发现的，这可能有些夸大其词。而实际上强调这一点，也正如一种发现。我们立即就会明白，旧的概念完全忽视了这种现象的一部分，而这一部分现在的确是最重要的一部分；同时我们也明白



了，债务人决不总是因借款而变得更穷。这就削弱了敌视利息的根本理由，并且在科学上更进了一步。在英国关于利息的全部文献，直到亚当·斯密时代，都充满着这种思想，即贷款常常使借款人得到商业利润。原来被认为是弱者的借款人，现在在理论家的心目中成为借款强者；原来被认为是一群可怜的穷困者或者粗心、愚笨的土地所有者，现在却成为另一类企业家——虽然对这个概念还不是十分清楚，没有明确地定义，但还是足以理解的。这就是我们在这里阐述理论所采用的观点。

但是对这一类理论家来说，生产性利息仍然是贷款利息。企业家利润被看做是产生它们的源泉。然而，从这里我们不能引申说企业家利润都是利息，这就像我们不能因所有收入是工资的来源，就引申说所有的生产性收入都是工资一样。如果要针对这些作家对利息的论证的不足之处，一定要说些他们值得肯定的地方，那就是至少他们没有混淆利息和利润，或者说他们没有在性质上把两者等同起来。相反，正如休谟所观察到的，这些作家注意到了利息和利润之间的差别，但是他们远没有看到利润只不过是他们自有资本的利息。他们用来解释利润的方式根本不适用于说明贷款利息，而只能用来解释另一种作为贷款利息的来源的利润。所有这些作家把利息回溯到营业利润，以此作为利息的源泉，但是他们没有说明营业利润只是利息的一种来源，虽然它的确是利息的主要来源。或许不能用利息来说明他们的“利润”，即使利息出现在“资本利润”的术语中。他们没有解决利息问题。但是，如果说他们只是把一种派生形式的利息，即贷款利息，追溯到原始的、真实的利息，而没有对原始利息进行解释，这也是不正确的。他们只是没有证明为什么拥有资本的贷款者能够索取这份利润，为什么资本市场的决定总是对资本所有者有利。更进一步说，洞察利息现象所要解决的核心问题，当然在于营业利润；不过，这并不是因为营业利润本身就是真实的利息，



The
Business
Cycle

经济

周期

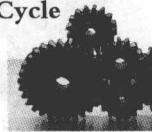
循环论

而是因为营业利润的存在是支付生产性利息的先决条件。最后，当然企业家是整个事情中最重要的人物；不过这也并不是因为他是真正的、最初的、典型的利息接受者所致，而是因为他是典型的利息支付者。

谈到亚当·斯密，我们仍能够察觉到某种观点的痕迹，根据这个观点，利润和利息不能简单地相重合。只有李嘉图及其追随者认为这两者是简单的同义词。直到这时，理论界才开始注意到一般营业利润中的唯一问题，实际上是利息问题；直到这时，企业家为什么能获得营业利润这个问题才归结为利息问题；最后，也是到这时，如果把英国作家写的“利润”解释为“资本利润”或者“原始利润”，那么他们的意思才被正确地表达。这绝不只是毫无损害地用自有资本的利息代替了借入资本的契约利息，而且它构成了一种新的主张，即企业家的利润在本质上就是资本的利息。下面的事实一定有助于解释那种从我们的观点看显然是偏离正确路径的问题。

首先，这个问题的陈述是极其明了的。签订契约的农业地租当然只是“原始”现象的一个结果，也就是可以“归属于”土地的那部分产品的一个结果。地租只是这部分产品本身，从地主的角度看，地租是农业的净收益。契约工资只是劳动的经济生产率的结果；从工人的角度看，契约工资仅仅是生产的净收益。为什么一谈到利息，情况就是另一回事了呢？如果没有特殊的原因，绝不会是这样。如果我们总结说，与契约利息相对应的还有一种原始利息，而且这种原始利息就是典型的企业家收入，就像地租是地主的典型收入一样，这个结论看起来是十分自然的，几乎是不言而喻的。实际上，企业家容许自有资本取得利息——如果这样做确实是必要的，那么这就是不可争辩的认可条件。

于是，产品价值超过其成本的那部分剩余，才真正是利息赖以存在的基本现象。剩余产生于企业家之手。仅仅看到这个问



题，并且希望所有的问题都会因这个问题的解决而迎刃而解，这难道还有什么奇怪的吗？经济学家们刚刚使自己挣脱了重商主义肤浅的表面性，而开始习惯于关注货币现象背后的具体商品。他们强调说资本由具体商品组成，并且倾向于把资本看做是一种特殊的生产要素。这个观点一旦形成，直接导致的结果是，把利息看做是商品存货价格的一个因素，从而人们就把利息与企业家通过这些商品存货所得到的利润等同起来。由于利息毫无疑问地来自于利润，并且代表一部分利润，所以，利润，或者无论利润中的多大一部分，不自觉地就成为利息，这种转变是自动发生的，尤其是当利息恰好与企业家用以生产的具体商品联系在一起时。利息也可以从工资中支付，但工资并不因此也同样地转变为利息，这是远超过人们所想的一种反映。

对企业家职能的令人不满意的分析，曾为上述观点的普遍性做了有力的贡献。把企业家与资本家简单地混为一谈，可能不是十分正确的。但是无论怎样，人们是从这种观点开始的，即企业家只有借助于商品存货这样意义的资本才能获得利润，人们所强调的这个观点其实并不值得强调。人们可以看到——这是很自然的——人们可以从资本的使用中看到企业家的特殊职能，并且据此把企业家与工人区别开来。在原则上，企业家被看做是资本的雇佣者，是生产品的使用者，就像资本家被看做是某种商品的提供者一样。于是，对以上问题的阐述，就很容易地表达了自身，并且它必然也是对贷款利息问题的更明确、更深刻的表述。

显然，这一定曾对利息问题产生过重大影响。存在贷款利息，是因为有原始利息，而原始利息又产生于企业家之手。因此，解决利息问题需要的所有工具都集中在企业家身上。这样又导致了許多虚假的迹象。许多人试图用一些理论，诸如剥削理论以及某些劳动理论——来解释利息——这些尝试第一次成为可能。因为只有把利息与企业家联系在一起，那种用企业家劳务，



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

或者用包含在生产产品中的劳动，或者用企业家与工人之间的价格斗争来解释利息的观点，才会产生。其他尝试，比如所有的生产力理论，尽管尝试用它们来解释利息没有成为可能，但由于这种对利息问题的阐述，基本上也变得更加明显。这种阐述利息的方法不可能建立一套合理的有关企业家和资本家的理论；也使我们很难识别某种特殊的企业家利润，从而一开始就摧毁了对利息的解释。但这种解释的最糟糕的结果在于它产生了一个问题，这个问题成为经济永续运动中的永久问题。

经验告诉我们，利息是一种永久性的收入，它产生于企业家之手。因此我们说，企业家手中产生了一种特殊的永久性收入。于是传统利息理论所面临的问题是：利息是从哪里来的？一个多世纪以来，理论家一直在探讨这个无法解释，并且确实是毫无意义的问题。

我们的观点完全不同。如果传统理论把契约性利息与企业家的利润联系起来，那么它只是把利息问题追溯到它所认为的基本情况，而它完成这一步以后，还需要去做利息问题的主要工作。如果我们成功地把利息与企业家利润联系起来，那么我们就能够解决全部的利息问题，因为企业家利润本身并不是利息的另一种情况，它不同于利息，这一点我们已经解释过了。“贷款需要付息是因为有营业利润”的这种表述，对于当前流行的理论来说，只有作为对问题的更准确的表述才有价值；而对我们来说，早已具有解释性的价值了。然而，营业利润从何而来呢？对于流行理论而言，这个问题是要求其解决的主要问题，而对我们来说，这个问题已经解决了。我们剩下的问题只是，利息是如何从企业利润中形成的？

由于有一种特别令人烦恼的反对意见，认为我们在这里所做的只不过是把利息变成营业利润，而这一理论很早以前就被论证了，所以我们有必要在这里提请读者特别注意我们在利息问题中



不同的和较狭义的说明。这样，我们反复强调那些读者自己也可能很容易说清楚的事情，就是完全恰当的了。下面我们将要说明我们的利息理论的第六个命题，也是最后一个命题。

8. 形成利息基础的剩余，是一种价值剩余，只能以价值形式表现。因此，在交换经济中，只有通过比较两笔货币量才能表现出这个剩余。这一点是不言而喻的，显然也是完全没有争议的。尤其是，商品数量的比较，其本身对价值剩余的存在并不能说明任何问题。在这一方面，无论何处提到商品数量，都只是作为价值符号出现。实际上，价值表现以及利息都仅仅用货币形式来表示。在任何情况下，我们都应该承认这一事实，但是我们可以用不同的方式去解释它。我们或许还能得出这样的结论：这种货币形式的利息的出现一定依存于某一价值标准，而与利息的本质没有任何关系，这就是流行的观点。据此，货币就只有表现形式的作用了，而利息则不同，它作为商品本身的一种剩余，产生于该种商品。我们对企业家利润也持相同的观点。为了表示企业家利润，也需要价值衡量单位，因而用货币表示，作为权宜之计。但是尽管如此，企业家利润的本质与货币根本没有任何关系。

对于利息，试图尽快脱离货币要素，而把对利息的解释带到价值与收益的产生地，也就是带到商品的生产领域，这无疑是极其诱人的。然而，我们不能回避问题。的确，在任何情况下，与货币利息相对应，也就是与对购买力的升水或者溢价相对应，一定存在着对某种商品的升水。从技术意义上说，生产确实需要商品而不是“货币”。但是如果我们由此而得出结论说，货币只是一个中间联系物，只在技术上有其重要性，并且打算用货币所购买的，进而最终要支付利息的商品来替代货币，那么我们会立即失去根基而站不住脚。或者更准确地说，我们的确可以离开货币基础一步，甚至是好几步，从而进入商品世界。但是，这条路会由于这些商品的溢价不持久而突然终止——于是我们立即就会



The
Business
Cycle

经济

周期

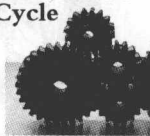
循环
论

发现这条路我们走错了，因为利息的一个本质特征就是它的永久性。因此不可能通过戳破货币的面纱来走进具体商品的溢价或者升水。如果有人想穿透它，就相当于要穿透真空。

因此，我们不能离开利息的货币基础。这也间接证明了对货币形式重要意义的第二种解释（利息就是以货币形式出现在我们面前），即货币形式不是外壳而是核心，这种解释是很恰当的。显然，仅有这一个证据，我们还不能作进一步推导。但是，它与我们前面对信用和资本的论证是相吻合的，由前面对信用和资本的论证，我们可以理解购买力在这里所起的作用。所以现在可以陈述我们的第六个命题：利息是购买力价格中的一个要素，而购买力又被看做是控制生产产品的一个工具。

这个命题当然不会赋予购买力任何生产性作用。尽管利息在货币市场上随着货币供求的变化而波动——这无疑支持了我们的解释，但是多数人还是否认了它。所以这里必须加上另一点。假定其他条件不变，对商人来说，信用工具的增加会使利息下降，这和下雨就会使人淋湿一样，是十分明白的。实际上，如果一个政府打算印制纸币并借给企业家，难道利息不下降吗？难道政府不会因此而得到利息吗？难道利息与汇率以及黄金运动的联系还不足以清楚地说明这一点吗？正是这些日常观察的极其广泛和有意义的领域在此支持着我们的论点。

尽管如此，只有少数有影响的理论家在讨论利息现象时引入这些事实。西奇威克提出了一种解释，我和庞巴维克都认为它实际上是一种节约理论。但是在引用资料的来源，即讨论利息的那一章之前，他在关于货币价值的一章中谈到了利息；在这里他把利息与货币联系起来，并且承认购买力的创造对利息的影响，他说：“……我们必须考虑，在很大程度上，银行家可以制造他借出的货币……同时，一般来说，他可能很容易地以大大低于资本利息率的价格卖出这种商品的使用。”这种表述包含几个观点，



我们对此并不感到高兴。此外，对于分析利息的发展过程，它没有提供任何彻底可靠的基础。最后，它没有对利息理论作出进一步的结论。但是，它还是朝着我们的方向进了一步，显然是参照麦克劳德作了这一步。达文波特在这个论题上花费了更多的精力，但他的分析也没有得到任何结果。他骑马骑得很好，并且如果骑的话情愿一直骑到栅栏，但他却拒绝骑马。流行理论完全忽略了货币这一要素——而把它作为一个毫无理论意义的技术问题留给金融作家。这种态度是相当普遍的，所以它必然以某些真理成分为基础，而且无论如何都要给予解释。

对于试图否认利息率与货币量之间的统计联系的看法，没有什么好说的。R.乔治·勒维曾对利息率和黄金的生产做过比较，正如他所料，他发现两者之间没有重要的相关性。暂且不说所用的统计方法存在缺陷——这是事实，也不能得出货币量与利息率彼此互不相关的结论。因为首先，不可能期望存在精确的时间相关。其次，黄金的供给，甚至是银行的黄金供给，并不简单地与贷出的信用量成比例——只有信用的贷出才对利息率是重要的。最后，并不是所有的黄金生产都流向企业家。

即使欧文·费希尔试图进行的归纳性反驳（《利息率》第319页及以下各页）也不影响我们的论证。年平均数绝对不能提供任何与我们对日常货币交易细节的观察相对立的证据。同时，他还比较了单位资本的货币流通量与利息率，从而使这种比较与论题完全无关。

然而，18世纪的经济学家一定有理由强调说，利息最终是付给商品的。他们不仅必须同重商主义，而且还要和来自商人、哲学家的各种其他错误作斗争；通过斗争，他们实际上建立了许多价值真理，揭露了一系列普遍的谬误。劳、洛克、孟德斯鸠以及其他，认为利息率只是依赖于货币量，无疑这是错误的；而亚当·斯密则正确地指出，如果其他情况不变，货币数量的增加将使



The
Business
Cycle

经济

周期

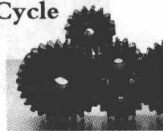
循环
论

价格提高,并且,在较高的价格水平上,收益与以前也起作用的资本之间的相同的关系,也将逐渐重新建立。甚至,流通中货币量的增加的直接影响也会使利息率上升,而不是下降。因为,对这种增长的预期一定会产生那种影响,而且在任何情况下,价格的上升都会刺激对信贷的需求。尽管这种论述可以解释,而且在某种程度上证实了为什么我们大多数的最高权威对任何“货币”利息论的反感,但是这与我们的命题没有任何关系。

我们也可以从“与货币解释相敌对的”那种观点中发现真理的其他成分。商人和金融作家常常以一种错误的方式强调贴现政策以及货币体系的重要性。中央银行能够影响利息率,但这一事实能够证实利息是购买力的价格的程度,与政府能够控制价格这一事实来证实一般价格水平,可以由政府行为来解释的程度差不多。无疑,对通货状况的关注程度影响利息率,但是这一事实的理论意义本身并不很重要。这是市场之外的动机影响价格的一种情况。那种认为利用货币体系和贴现政策,一个国家就可以保持其利息率低于其他国家,进而这种政策可以刺激经济发展的观点,只不过是一种未经科学论证的偏见。一个货币市场组织,就像劳动市场的组织一样,当然也可能改进,但是在根本过程中的任何东西不会因此而改变。

9. 现在我们的论题可以归结为一个简单的问题:当前购买力超过未来购买力的额外费用,其产生条件是什么?如果我借出一定数量单位的购买力,为什么我可以规定在未来某一天收回更大的数目?

显然这是一个市场现象。我们必须研究货币市场,它是一个我们必须考察的价格决定过程。每一个体的贷款交易都是一个真实的交换。起初它看起来或许有些奇怪,因为商品竟然与其自身相交换。但自从庞巴维克对这一点论证以后,就没有必要再对下面命题进行详细论述了:当前与未来的交换,并不是相同事物



之间的交换，因而是没有意义的；它像是某地的事物与另一地的事物相交换。正像某地的购买力可以用来交换另一地的购买力一样，当前的购买力也能交换未来的购买力。赊购交易与外汇套利有明显的相似处，这一点请读者注意。

如果我们成功地证明了，在一定条件下——让我们就假定在发展的情况下——在货币市场上，当前购买力的价值按常规必然超过未来购买力额外费用部分，那么就从理论上解释了商品流永久地流向购买力持有者的可能性。于是，资本家可以得到永久性收入，这笔永久性收入在各方面看起来都好像是产生于循环流转中，尽管它的来源，单个来说并不是永久的，并且尽管它们都是发展的结果。任何归属和计算都不能改变这个作为净收益的商品流的特征。

我们现在可以直接说，一笔永续年金的总价值应该有多高。它应该是一笔总数，即如果它以利息为目的而被借出去，将产生一笔相当于年金的收益，因为如果利息低于年金，出借者就会竞争购买年金，如果利息高于年金，潜在的年金购买者将宁愿贷款来获取利息，而不购买年金。这是“资本化”的真正原则，它已经预先假定存在一个利息率。从这一点，我们再说一遍，对永久性收益的估价不能脱离它们作为纯收入的特征。

因此，如果我们解决了当前购买力额外费用的问题，我们就回答了构成利息问题的所有这三个问题。证明存在流向资本家的永久商品流，对这种永久商品流不再作扣除，而且它也不会流向其他人，这个论证完全解决了问题，并且根据事实，它解释了这种流动也代表一种利得，也就是一种净收益。我们现在将进行这一论证，并且逐步完成对这个多方面的利息问题的说明。

10. 我们已经说过，甚至在循环流转中也可能发生而且确实将发生人们打算借款的情况，甚至在归还的数额将大于他们借到的数额的情况下，他们也会借款。不管出于什么动机——暂时的



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

贫困、预期未来收入增长、意志薄弱，或者对未来的展望——这些人能够根据未来的购买力表达他们对当前购买力的估价，这就以通常的方式决定了他们对当前购买力的需求曲线。另一方面，可能会有，而且通常就会有人愿意满足这种需求，只要他们能得到一笔溢价，这笔溢价足以补偿他们因借出这笔原本为特定目的而保存的款项所带来的麻烦，而且补偿还有节余。因此，我们也可以构造供给曲线，至于详细说明那种价格——被决定的溢价——是如何在这个市场上出现的，几乎就是不必要的了。

但是，这种交易通常并不重要，而且，首先要注意，它们不是日常经营活动中的必要条件。只要对当前购买力的控制意味着在将来能给借款者带来更多的购买力，那么借和贷就能成为工商业日常事务的一部分，利息才能在经济上和社会上获得其实际的重要性。由于商业利润的前景是对当前实际表现的购买力进行估价的关键，所以我们现在暂且把那些甚至是在没有发展的情况下也可能产生利息的所有其他因素放在一边。

于是，在循环流转以及处于均衡状态的市场中，人们不可能用一定量的货币得到更大数目的货币。然而，在众人皆知以及习惯可能的范围内，我使用一百货币单位价值的资源（包括管理），从中我也只能刚好得到一百货币单位的收入，不会更多。无论我把一百货币单位用于当前哪一种可能的生产过程，我总是从该产品中仅得到一百货币单位，不会更多——倒有可能更少。因为这正是均衡状态的特征，它反映了各种生产力量的“最佳”组合——在一定的条件下，并从最广泛的意义上说。在这个意义上，货币单位的价值必然等于其票面价值，因为我们假定所有的套利收益已经得到了，所以应该排除这种情况。如果我用这一百货币单位购买劳动和土地服务，并用它们从事最有利的生产，我就会发现，用生产的产品在市场上恰好可以得到一百货币单位。正是根据这些最有利的、可行的使用方式，生产资料的价值和价



格才被确立，这种最有利的使用方式还决定了我们所说的购买力的价值。

只有在发展的过程中，情况才有所不同。只有在那时，如果我用一百货币单位购买生产能力，对其实施新的组合，并成功地把具有较高价值的新产品投入市场，那么我才会从我的新产品中获得较高的收益。因为生产资料的价格不是根据这个新的用途，而是根据原先的用途来决定的。于是，在这里，拥有一笔钱是获得更大数目的货币的条件。因此，在这个程度上，人们通常认为当前的一笔钱比未来的这笔钱有更高的价值。所以，现在的钱数——也可以说是潜在的更多的钱数——将有一个价值升水，这也将导致价格升水。在这里可以找到对利息的解释。在发展中，提供信用以及取得信用已成为经济过程的重要的一部分。在那里，被描述为“资本的相对稀缺”、“资本供给滞后于需求”等等，这些表达的现象就会发生。只有，而且也因为，社会的商品流变得越来越宽，越来越丰富，利息才会如此鲜明突出地表现出来，并且最终这样有力地使我们深受其影响，以至于我们必须经过长期的努力分析才能觉察到，并不是在人们经济活动的任何地方都会出现利息。

11. 现在让我们更加仔细地研究利息的形成过程。经过以上的论述，这意味着我们将更加严密地考察购买力价格的决定方法。为此，我们首先严格地限定我们的研究情况，我们认为这种情况是基本的，并且在以前章节中也曾讨论过，也就是企业家与资本家之间的交易情况。后面我们将探索利息现象的最重要的细节。

在我们现在的假设条件下，只有那些对当前购买力的估价高于未来购买力价值的人才是企业家。只有他们看好当前货币的市场运动，支持那种使货币价格提高到我们所说的票面价值之上的需求。



The
Business
Cycle

经济

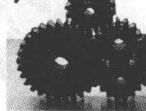
周期

循环
论

处于供给一方的资本家与处于需求一方的企业家相对立。让我们以下面的假设开始，即实施新组合所必需的支付手段一定要从循环流转中提取，并且没有创造信用支付手段。此外，由于我们所考虑的是一个不存在先前发展结果的经济体，所以也就没有庞大的闲置购买力的积存，如上所述，因而只有发展才会创造出这些购买力的蓄水池。所以，资本家就是这样一种人，在一定条件下，他愿意将一定金额从其通常的用途中抽出来，也就是从限制他的生产或者消费中抽出来，转移给企业家。我们还假定，系统中的货币量不会以其他方式增加，比如发现金矿。

企业家和货币所有者之间的交易将会发展，而且就像任何其他情况一样，会继续进行下去。我们已经为所有参与交换的个体确定了需求和供给曲线。企业家的需求是由他借助一定量的货币开拓萦绕在他面前的生产可能性，所取得的利润决定的。尽管一笔小的贷款，比如说很少的货币单位，对企业家来说没有什么用途，而且在那些可能形成重要创新的特定的位置上，个人的需求曲线实际上是不连续的，但我们还是像对待其他商品的需求曲线那样，假定这些需求曲线是连续的。超过了一定点，也就是超过了实施企业家曾经想到过的所有计划所必需的金额，他的需求就会急剧下降，也许会绝对地达到零。然而，在考虑经济过程整体时，也就是考虑众多的企业家时，这些情况会大大失去其重要性。因此，我们假设企业家能够从零到实际需要的最大金额之间，确定每货币单位所得到的企业家利润量，就像每个人都能对任何商品的各单位确定一定价值一样。

正如我们在前面说明的那样，任何人对其在每一经济时期所拥有的货币存量的正常的估价，依赖于对每一单位货币的主观交换价值。这个规律也适用于超过常规存量的增加的货币量。由此，我们可以得到每个人的确定的效用曲线，还可以从这里，根据众所周知的原理，得到一条明确的货币市场的潜在供给曲线。



现在，我们必须来描述企业家与潜在的货币供给者之间的“价格斗争”。

作为一个出发点，我们假定这里的货币市场，可以视同一个证券交易所，有人尝试对购买力提出一定的价格。在我们现有的假设下，这个价格一定非常高，因为借出者必然严重地打乱了所有他个人的以及业务的安排。于是假定，用未来购买力表示的当前购买力的价格是140，期限一年。在40%的升水下，只有那些有希望至少获得40%，或者更确切地说获得超过40%的企业利润的企业家，才能产生有效需求；其他人都不会产生有效需求。假设存在一定数量的这些人，根据“薄利多销比一点不交换要好”的原则，这些企业家真正愿意为获得一定量的购买力而按这个利息率支付。在市场的另一边，同样也存在着甚至不愿以这样的利率进行交换的借方。让我们再假定，有一些人认为这种补偿是合算的，他们考虑的问题是应该借入多少钱。40%只是对一定范围内的金额才是足够的补偿，因为每一个人都有一个最高限度，超过这个限度，他在本经济时期内所做的牺牲必将超过下一时期可能增加的效用。但是实际上，贷款额一定还是会达到这个最高限度，再增加一点点都是得不偿失的；因为如果贷款额小于这个限额，那么以这个利率继续借出货币单位，将会得到一点儿盈余，根据一般原理，没有人会放弃借出货币。

因此，供给与需求确实是在这种“暂时的”价格下决定的。如果碰巧供需数量相等，那么在我们的例子里，这个价格就表示为40%的利息率。然而，如果以这个利率企业家需要的货币比所供给的货币多，企业家之间就会竞相抬高价格，这样某些企业家就会被挤出竞争，同时会出现新的借出者，直到供需均衡。如果在这个利率下，企业家所需要的货币量还不到所供给的货币量，那么贷款者之间就会竞相压低价格，这样其中的一些贷款者会被挤出，同时会出现新的企业家，直到供需均衡。所以，在货币市



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

场的交易斗争中，会建立一个确定的购买力价格，就像在其他市场上一样。而且，通常由于双方对现值的估计要高于对未来货币的估价——这对于企业家来说，是因为现在的货币对他意味着更多的未来货币；而对于贷款者来说则是因为，在我们的假定下，当前的货币使他能够有条理地安排他的经济活动，而未来的货币只会增加他的收入——实际上价格总是高于票面价值。

我们讨论到这里的结果，就像其他任何价值决定过程一样，也可以用边际理论来表达。一方面，利息将等于“最后一个企业家”的利润，这个“最后一个企业家”预期从他实施的项目中所能得到的利润，恰好足以支付利息。如果我们给企业家进行排队——考虑风险的变化因素——根据企业家期望获得的利润大小来排队，使企业家的“借款能力”在队列中逐渐下降，同时，如果我们把这个排列看做是连续的，那么必然会有，至少有一个企业家，他的利润恰好等于利息，这个企业家正好处于那些能获得较大利润的企业家和被排除在货币市场交易之外的企业家中间，那些被排除在交易外的企业家，是因为他们的利润小于要支付的利息。实际上，“最后的”和“边际的”企业家也可能保留一个小的剩余，但有时会存在这样的企业家，对他们来说，这个小的剩余太小了，以至于他们只有按照实际流行的利率才能产生购买力需求，而利息率任何微小的上升都会使这个需求消失。这些企业家相当于理论上的边际企业家。于是，我们可以说，在任何情况下，利息必然等于实际中实现的最微小的企业家利润。通过这样表达，我们又接近通常的解释了。

另一方面，利息也必须等于最后一个或边际的资本家对其货币的估价。这种边际资本家的概念，可以用与得到边际企业家的概念相同的方法，经过必要的修改而得到。我们可以容易地看出，根据这个观点，利息必然等于最后一个贷款者的估价，进一步说，最后一个贷款者的估价必须等于最后一个企业家的估价。



同样明显的是，这个结果是如何进一步发展的——这在经济学文献中经常做。还有一点必须提到：最后一个借出者对其货币的估价，依赖于他对习惯了的经济生活过程的重视程度；我们可以这样说来表达这个意思，即贷款包含一种牺牲，而且对于边际资本家来说，这确实是一种“边际的牺牲”，这个“边际的牺牲”相当于对利息收入所引起的收入增加的估价。所以利息也等于在给定的利率下，为满足现有的货币需求所必须作出的最大或者边际的牺牲。至此，我们接近表述节欲理论的方法了。

12. 如果产业的发展确实是依靠循环流转中的资源来融资的，那么利息一定以上述方式决定。然而，我们也注意到，对特意创造出来的购买力，即信用支付工具，也要支付利息。这又把我们将带回到本书第三章和第四章所得到的结果，现在正是介绍它们的时候了。我们知道，在资本主义社会，产业的发展在原则上可以仅仅依靠信用支付手段来实现。我们现在接受这个观点。让我们再一次记住，实际存在的巨大的货币蓄水池是发展的一个结果，所以首先不予考虑。

我们以前对现实的描绘，由于这种信用支付手段的介入而被改变，但它的主要方面还是有用的。我们对货币市场需求方面所说的话暂时不会改变。就像以前一样，现在的需求仍然来自企业家，而且的确以上述同样的方式。只有货币市场的另一方，即供给方，有较大的改变。现在供给处于另一基础之上，出现了一种新的、具有不同性质的购买力来源，这种购买力来源在循环流转中是不存在的。现在，供给也来自于不同的人，来自不同含义的“资本家”，遵照我们前面所说的，我们将其称为“银行家”。在这种情况下，作为利息起源的借贷交易，根据我们的解释，也具有现代社会所有有关货币的交易的典型特征，这发生在企业家与银行家之间。

因此，如果我们能够提供支配信用支付手段的条件，我们就



The
Business
Cycle

经济

周期

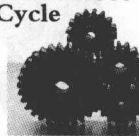
循环论

将把握利息现象的根本情况。我们已经知道，凭借什么力量可以调节供给：首先要考虑企业家可能失败，其次要考虑信用支付手段可能会贬值。在这里我们可以不考虑第一个要素。为此，我们只需考虑加上风险因素，这是从经验中得知的，并且总是把它包括在“贷款的票面价值”中。这意味着，如果从经验中得知，贷款的1%收不回来，那么，如果银行家从其所有可以收回的债务中实际获得了额外的大约1.01%的利息，我们就可以说，他收到了与其借出数额相等的收入。当然，其中还含有作为银行家的职业活动的工资成分，我们也将忽略。所以供给的大小将只决定于第二个要素，也就是只要考虑避免新创造的购买力与现有购买力之间的价值差异。我们必须表明，价值和价格的决定过程也对新创造的购买力增加了额外费用。

在先前论述的情况下，出现负利息也不是完全不可能的。如果新事业的货币需求小于那些愿意提供货币的人所供给的货币量，提供货币的人认为哪怕暂时索要他们的钱也是给他们“带来好处”，那么负利息就可能出现。不过，这里排除这种情况。因为如果银行家收回的钱少于他借出去的钱，他就遭受了亏损；这样他就不能偿付其全部债务，他就不得不设法弥补这个亏损，因此，在这种情况下，利息不可能降到零以下。

然而一般情况下，利息率将高于零，因为企业家对购买力的需求有一个重要的方面，这不同于对普通商品的需求。在循环流转中，需求必然总是有实际的商品供给来支持，否则它就不是“有效需求”。然而，企业家对购买力的需求较其对具体商品的需求而言，前者不受这个条件的限制。

相反，它只受制于一个不很严格的条件，即企业家今后要有能力还本付息。由于企业家只有在借助于贷款就可以获利的情况下，才会对信贷产生需求（即使在利息为零时也是如此）——否则他就没有进行生产的经济刺激——所以我们也可以说，企业



家的需求受制于一个条件，或者说在利用贷款就可以牟利的条件下，企业家的需求才是有效的。这又联系到供求关系，无论在哪一种经济形势下，可能的创新数目实际上是无限的，这一点在第三章已经说明了。即使是最富裕的经济系统也不会绝对地完善，而且也不可能如此。总是要不断地改进，而追求改进的这种努力总是要受到一定条件的限制，但不受到对现有条件完善的限制。每前进一步都将展现新的前景。每一项改进都会使经济系统远看上去是绝对完美的状态。因此，产生利润的可能性，以及由此所产生的“潜在的需求”，就没有一个确定的限度。所以，如果利息为零，贷款的需求就总会大于供给，而供给总是有限的。

然而，如果没有企业家人格的支持，这些获得利润的可能性就是无力的和不真实的。直到这里，我们仅仅知道在经济生活里，产生利润的创新是“可能的”；我们甚至不知道，这些创新是否总是被具体的个人所利用，而且达到这种程度，也就是在利率为零时，他们对购买力的需求总是大于供给。我们还可以进一步讨论。可能存在没有发展的经济体系，这一事实告诉我们，有能力并且愿意实现这种创新的人甚至可能根本不存在。

由此，我们是否可以说，这种可能存在的个体的数量是这样少，以至于购买力的供给不能被完全吸收，而不是供给不足以满足所有的需求。如果没有对购买力的需求，或者只有一个微不足道的需求，那么就根本不会有任何购买力的创造，而且所有供给的信用支付手段就会完全消失。但是只要还存在企业家对信用的需求，哪怕一点点，那么，在利息为零时，这个需求就不会小于供给。因为一个企业家的出现会促使出现其他企业家。随着一个社会对这种创新的出现越来越习惯，这种创新所面临的障碍就会变得越来越小，尤其是创建一个新企业在技术上的困难，将会因与国外市场、信贷形式等等的联系而变得越来越小，因为这种联系一旦建立，追随于前人的后人将会受益。因此，已经成功地



The
Business
Cycle

经济

周期

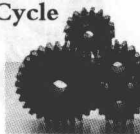
循环
论

创办新企业的人数越多，作为一个企业家他所面临的困难就越少。经验告诉我们，在这个领域获得成功，就像在所有其他方面一样，会吸引越来越多的追随者，因此从事新组合的人会不断增加。对资本的需求，其本身就不断地产生新的需求。因此，在货币市场上，不论有效供给有多大，它都是有限的，与其相对应的是有效需求，而这是没有任何确定限制的。

这就必然把利率提高到零之上。只要存在大于零的利率，许多企业家就会被淘汰，而且利率越高，被淘汰的企业家就越多。因为，尽管获得利润的可能性实际上是无限的，但是这些可能性的大小不同，而且当然其中的大部分是很小的。利息的出现又一次使供给量增加，这不是绝对固定的，但是利息必定并且将继续存在。一场价格斗争会在货币市场上展开，我们打算再对此描述，在经济系统的所有要素的影响下，对购买力的一个明确的价格就会确立，其中必然包含利息。

13. 现在我们必须把我们至此一直排除在外的经验事实与有关利息的基本原理联系起来。首先，我们必须列举所有现存的而不是新创造的购买力的来源，实际上是它们填充着巨大的货币市场的蓄水池；其次，我们必须表明，利息如何从其十分狭小的基础扩展到整个交换经济，好像也渗透到整个经济系统，以至于似乎利息所占据的地位比人们根据我们的理论所预期的地位更重要。只有当这两个方向的利息问题的所有领域，都用我们的观点淋漓尽致地探讨，我们才可以说我们的问题被解决了。

第一项任务没有什么困难。首先，正如我们前面所说的，发展的每一个具体阶段都是以继承前一阶段开始的。购买力的蓄水池可能通过前资本主义交换经济所创造的某些要素已经形成了，因此，在经济系统里，总会有较大或较小数量的购买力，它们可以由新企业永久地或者在一定时间内支配。此外，当资本主义正在发展时，一股不断增加的、可控的购买力会流向货币市场。



我们将把这股购买力分为三个不同的分支。第一，企业家利润中的绝大部分是这样使用的，利润转变为“投资”。在这里，无论是企业家将其利润投资于自己的企业，还是这笔资金出现在市场上，原则上都是不重要的。第二，在企业家或者他们的继承人退出当前的企业生活时，如果这将导致企业的清算，那么一笔或大或小的款项就会成为自由流动的，而同时未必总有其他款项被冻结。第三，也是最后一个分支，那些所谓的由发展带给其他人而不是企业家的，并且基于“发展的反应”的利润，将在某种程度上直接或者间接地进入货币市场。这里我们需要注意，这个过程是附带的，不仅是因为这笔资金源于发展，还有一个原因，即利息存在这一事实，这笔钱可能得到利息收入，这就把可支配的购买力吸引到货币市场上来了。获取利息是购买力的所有者提供购买力的唯一动机——如果没有利息，购买力就会被储藏起来，或者用于购买商品。

另一个要素的情形是相似的。我们知道在一个没有发展的经济系统里，储蓄的重要性相对来说非常小，而通常所说的现代社会的储蓄规模，只不过是那些来自于发展，并且是从来没有成为收入要素的利润的货币总和。现在，甚至是在有发展的经济系统里，要是没有一种新型的储蓄——确实是“真实的”储蓄——它在没有发展的系统里是不存在的，那么，真正意义上的储蓄的重要性，可能并没有那么大，以至于可以对产业需求起决定性作用。一个人如果确信通过借出一笔钱就可以获得永久性收入，那么这就成为储蓄的新动机。可以想象，正因为一笔储蓄额的自动增加会导致它的边际效用下降，所以，有时储蓄额反而比没有利息时更少。然而，在大多数情况下，利息的存在，还是为使用节省下来的钱找到了新的方法，显然导致了储蓄活动的大幅度增加——当然这并不意味着利息的每一次增长都必然引起同比例的储蓄量的增长，或者总会有所增长。由此可见，实际中可以观察



The
Business
Cycle

经济

周期

循环论

到的储蓄，其中的一部分是现有利息的一个结果；并且在这里，还有一个“附属的购买力流量”进入货币市场。

第三个供给货币市场的货币的来源是那些长期或短期闲置的资金，如果能获得利息，这些资金也会被借出。它包括暂时可以自由支配的企业资本等项目。银行聚集这些资金，运用高度发达的技术可以使每一货币单位都能为购买力供给的增加有所贡献，即使这个货币单位是为即将发生的支出准备的。这里还有一个事实需要说明。我们知道，信用支付手段的本质以及解释它的存在，并不是为了节约金属货币。当然，对于同一项交易，运用信用支付手段会使所需要的金属货币，比仅仅使用金属货币来交易所需占用的货币量少。但是这些交易只有借助于信用支付手段才会发生，如果不曾有过信用支付手段，对于那些同时也将发展起来的货币需求而言，就不会出现货币的“节约”。然而，我们现在必须承认，除去由发展带来的信用支付手段，那些以前可能由金属货币工具完成的其他交易，由于现在银行迫于急切增加生息购买力的压力，这些交易可以通过信贷来结算；也就是说，信用支付手段同样可以由银行业的经营技术创造出来，因此，由这个来源产生的可支配的货币量进一步增加。

所有这些要素使得货币市场上货币供给增加，也使得利息水平比在没有这些要素的情况下大大降低。如果发展不能持续创造新的就业可能性，这些要素将很快使利息降为零。一旦发展停滞了，银行家几乎就不知道怎样使用这些可支配的资金，而且常常怀疑，除了资本本身加上风险溢价，以及对劳动的补偿，货币价格是否还包含其他什么。特别地，尤其是在非常富裕的国家的货币市场上，创造购买力这一要素常常并不重要，而且人们容易形成这样的印象：银行家只不过是借贷双方之间的中介，而这一点在经济理论以及金融实践上，其代价都是十分昂贵的。从这个观点来看，它只是这样一个步骤，即用企业家所必需的具体商



品，或者用那些转移必要的生产资料给企业家的人所需要的具体商品，来替代贷款者的货币。

这里要进一步提请注意，正如庞巴维克曾经强调的，在有些情况下，人们要求利息和支付利息，只是因为有可能要求和支付利息。银行余额的利息就是一例。没有人想以这种方式进行投资，把他的购买力转移给银行。相反，货币被储存起来，只是因为这样有利于为企业经营或个人原因提供购买力。即使需要为此付出代价，也会把货币储存起来。但是实际上，在大多数国家，存款者获得的是我们所说的银行家利用该笔资金得到的利息中的一个份额。一旦这种情况成为寻常的事情，人们就不会在一家不付利息的银行保存一笔余额。这里，存款者本身不需要做任何事情就可以得到利息。现在这种现象已经深深地渗透到所有的经济生活。每一份很小的购买力都可以获得利息，这一事实使得这个购买力形成了一个溢价，而不管这个购买力用于什么目的。这样，利息就强行进入了那些本身与新的组合没有关系的人的经营事务中。于是，每一单位购买力都必须与那股企图将其吸引到货币市场的潮流作斗争。此外，显然在任何情况下，不论什么人以什么原因需要信贷，贷款交易、政府证券等等——都将与这个根本现象联系在一起。

14. 利息现象以这种方式逐渐地扩展到整个经济系统，因而它在观察者面前展现了一个比仅从利息内在性质出发而猜想的更广阔的前景。因此，在某种意义上，时间成为成本的一个要素，这一点我们已经指出。这个被流行学说认为是基本事实的现象，表明了——同时也证明了——为什么流行学说与我们的论述之间有差别。但是，我们仍然还有进一步的工作要做，即说明为什么利息最终成为一种除工资之外的所有收入的表现形式。

实际上，我们说土地产生了利息，同样，专利权或者其他任何可以产生垄断收益的商品也可以产生利息。我们甚至可以说，



The
Business
Cycle

经济

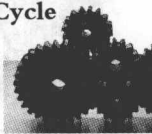
周期

循环论

非永久性的收益也可能生息；例如，一笔用于投机的资金，甚至是一批用于投机的商品，产生了利息。这难道不是与我们的论述相矛盾了吗？这不是表明了利息是由于拥有商品而产生的一笔收入，是一种完全不同于我们的解释的概念吗？

这种表达报酬的方法，在美国经济学家的理论中，已经产生了明确的成果。它的推动力来自于克拉克教授。他把来自具体生产资料的收益称为租金；把相同的来自生产力的持久的经济资金——他把这称作“资本”——的收益，称为利息。于是，在这里，利息只是作为收益的一个特殊方面出现，而不再是国民收入流中的独立部分。费特教授更为有力地发展了同样的观点，不过采用的方法有所不同。但是在这里，我们最感兴趣的是费希尔教授在他的《利息率》一书中论述的理论。费希尔教授只用人们低估了未来需求的满足来解释利息现象，最近他这样表述他的理论：“利息是由于缺乏耐心而在市场上明朗的一种价格。”相应的，他把利息与各个时期脱离于最终消费的所有商品联系起来。由于后者所得到的全部收入可以“资本化”，所以它们可以用利息形式来表示，利息不是总收入流的一部分，而是全部：工资是人力资本的利息，地租是土地形式的资本的利息，等等，其他收入是被生产出来的资本的利息。每一种收入都是根据低估未来满足的某个比率贴现所得到的价值产品。很明显，我们不能接受这个理论，因为我们甚至连它其中的基本要素的存在都不认同。同样明显的是，对于费希尔教授来说，低估未来满足这一要素，将成为经济生活的中心因素，它必将用来解释几乎所有的经济现象。

这是需要考虑的基本原理，并且它将引导我们理解为什么人们普遍用利息形式表示收入，如下所示。根据我们的论述，具体的商品从来都不是资本。然而，任何一个拥有具体商品的人，在一个充分发展的系统里，都能够通过卖出他的商品而获得资本。



在这个意义上，具体商品也可以称为是“潜在的资本”；至少从它们的所有者的角度看是这样，因为他们可以用商品交换资本。不过，在这一点上，只有土地和垄断地位需要考虑，这有两个原因：第一，如果我们不考虑奴隶制的情况，那么，很明显的是人们不可能这样卖掉自己的劳动力。但是也没有了消费品存货和流行学术所宣称的被制造出来的生产资料——因此，原则上，我们立刻回到土地和垄断上来。第二，只有土地和垄断地位直接产生了收入。既然资本也能产生收入，那么它的所有者就不会用它去交换那些不能产生净收入的商品——除非给他一个价格折扣，使他能够在本经济时期用这些商品实现利润，并且能够无损失地重新投资；但是如果这样，商品销售者就会遭受损失，这只有当销售者处于不正常的环境下，特别是在危难的情况下，才会作出这样的决定。正如我们下面就要说明的。

于是，如果存在发展，“自然生产要素”的所有者和垄断者就有充分的理由，将他们的收入与通过卖出他们的自然生产要素或者垄断地位得到的资本而可能产生的收入相比较，因为这种销售可能是有利的。资本家也有理由把他们从利息中得到的收益和地租或者永久的垄断收益作比较，地租和垄断收益是通过交换资本得来的。现在的问题是，这种收益来源的价格会有多高呢？只要他总是怀有“想获取”的观点，那么，没有一个资本家会把一块土地的价值估计得高于这样一笔钱，即这笔钱所能产生的利息与这块土地所产生的地租恰好相等。同样的道理，没有一个资本家会对这块土地估价得再低一些。如果对一块土地索价高了——不考虑那些明显的次级因素——那它就卖不出去，因为没有资本家愿意买它。如果索价较低，那么资本家之间就会展开竞争，这将把价格又抬到那个水平。除非是陷于困境，否则没有一个土地所有者会放弃他的土地，如果卖价能产生的利息还不如这块土地所能产生的纯租金。不过，他也不可能以更高的价格出售，否则



The
Business
Cycle

经济

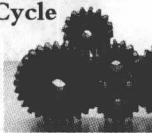
周期

循环
论

立即就会有大量的土地供应给愿意出这个价格的资本家。这样，永久的收入来源的“资本价值”就被明确地确定下来。那些众所周知的、在多数场合下会引起多付或少付一点的情况，并不影响这个基本原理。

对资本化问题的这种解答，其核心的和基本的因素是购买力的利息。所有其他永久性收入来源的收益都与之相比较，而且以它为根据——这是因为存在利息——它的价格由竞争机制决定，所以把潜在资本的回报假设为真实的利息，实际上也不会产生什么错误。因此，在现实中，每一种永久性收入都与利息有关系，但这只是外在的，只是就这种收入的大小是由利息水平决定的而言。实际上，这种永久性收入不是利息；相反的表达方法只是简化的表示法。而且，如果利息的性质可以通过“时间贴现”被正确地表达，这种永久性收入并不像应该表现得那样，它们不直接依赖于利息。

我们的结论还可以扩展到非永久性净收益，例如准地租。不难看出，在自由竞争的环境下，一笔暂时的净收益可以按这样一笔货币额进行买卖，即如果在交易结束时把这笔货币进行投资以获取利息，那么在净收益停止时，所积累的利息额应该与如果把所有的净收益都借出去所能产生的累积利息相等。实际上，在这里，购买者的资本被认为产生利息——并且与永久性收入有同样的权利——尽管购买者将不再拥有他的资本，并且从一个资本家变成租金的收入者。比如说，一座高炉不能产生永久性的——可能是垄断性的——或者暂时的净收益，而是一种循环流转的经营，也就是无利可图的经营——抽象掉我们在这里不加考虑的租金，那么，这座高炉的所有者会从中获得多少钱呢？现在，没有一个资本家愿意把其资本“投资”于这个业务。无论什么交易，只要它一旦发生，就必须不仅在工厂清算时使他能够收回资本，而且还必须在其经营期间，使他能够得到与如果把该项投资用于



其他用途可能得到的利息相当的净收益。因此，如果购买者只是简单地希望从循环流转中积累高炉的收益，并没有其他打算，也就是说，如果没有打算把高炉用于新的组合，那么就必然以低于成本的价格卖掉高炉。卖方必然要下决心承受损失，因为只有这样，买方才能获得一笔利润，这笔利润与该笔购买款可能获得的利息相等。

在任何情况下，商人的解释和表达不都是正确的。但是，在所有这些情况下，这些不正确的表达实际上并没有什么影响，同时也十分清楚，为什么商人要使用这些不恰当的解释。在现代经济系统里，利息率已成为这样一种决定性的要素，而利息又是整个经济形式的晴雨表，所以，在实际的经济活动中，有必要对其关注，因而，它进入了每一项经济考虑之中。它导致了自古以来理论家们所观察到的现象，也就是，经济系统的所有收入，从某一方面来看，是趋于相等的。

15. 从事实际工作的人常常说到具体商品的利息，这种省略的表达当然会把理论引入歧途。但现在我想说明，那种常常把利息概念扩展到超出它的真实基础之外的理论上的错误，也可能带来实际工作的错误。

在永久性收益，也就是在租金和永久性垄断收益的情况下，而不是在其他情况下，收益的“利息方面”才是无害的观点，可以采用。为表明这一点，我们首先考虑前面提到的高炉的例子。在我们的假设下，高炉的购买者在高炉的使用期间获得的收入足以抵补他购买高炉的款项以及利息——这些我们假定他作为收入而花费掉。现在如果所有的经济条件保持不变，那么当高炉报废时，他可以用同样的成本建造另一座与以前完全相同的高炉。但是如果这些成本高于以前的花费，那么购买者就必须在他提取的折旧的基础上增加一笔费用以补充重置费用。从这以后，高炉就不再给他带来净收益。现在，如果高炉的购买者清楚地观察到这



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

些条件，他就不会重新建造高炉，而是把收回的资金投到其他地方。如果他没有意识到这些，如果他被利息的外表所蒙骗，那么他将是受损失者，尽管在他这一方的卖者也可能已经受损失，当时的购买者也合理地相信他已经做了一笔合算的买卖。乍看起来，这种情况似乎让人很迷惑。但我不打算对此作补充说明，因为只要读者对此适当地注意，问题就是很清楚的。在实际中这种情况也不少，这是因为人们习惯把永久性的净收入与并不产生这种收入的商品联系起来。当然，其他错误也会导致这种失望。另一方面，这种失望在特殊良好的环境下也可能不会成为现实。但是我相信，每个人必定会在实践中找到充分的证据验证上述情况。

如果净收益确实存在，但它不是永久性的，例如一家企业仍然分期获得少量企业家利润，或者获得临时的垄断收益，或者准地租，情况也是类似的。如果还是有人称这些情况是生息的，只要他意识到这些收益是暂时的，也就没有什么害处。但是一旦把它们解释为利息，人们就很容易把它们看做是永久性的，的确，在某些情况下利息这种表达就已经是错误的迹象。于是人们自然会感到最令人不快的惊讶。这种利息有一种难以抵挡的递减的趋势，甚至可能突然终止。遇到这种情况的商人，常常抱怨日子不好过，还有吵嚷着要实行保护关税，政府援助，等等，或者认为他们自己是特殊不幸的牺牲者，或者——理由更充分——认为他们是新竞争下的牺牲者。这种情况经常发生，它们有力地证实了我们的解释。然而，显然它们又回到原来的基本错误上了，这些错误在实践中将导致错误的措施和更为痛苦的失望，在理论上将导致那些我们正在批判的有关利息的解释。

常常听到这样的说法，说某某人的生意“获利”30%。当然这不仅仅是利息。在多数情况下，得出这样的结论，是因为没有把企业家的行为作为一项支出来考虑，从而没有把支付给这种



行为的报酬包括在成本之内。如果不这样解释,那么,收益就不会是永久性的。商业经验完全证实了我们解释的这个结论。为什么商业能够持久地“产生利息”呢?诚然,商人们常常不能认识收益的暂时性的特征,而且对收益的不断减少作了许多不同的假设。购买者也常常被期望所诱惑,以为这种收益会保持下去——至多他不过认识到以前的所有者的经验可能与收益的大小有关系。于是,他自动地运用利息公式,而不是用正确的计算方法。如果他严格地这样做,按现行利率把收益“资本化”,那么失败会随之而来。每一个企业的收益在一段时间之后会消失;任何一家企业,如果它保持不变,则很快也会失去其存在的意义。

个人经营的企业只是工资和租金收入的持久来源,不是其他收入的持久来源。那些在日常实践中最容易忽视这一点,并且遭受上面所说的不愉快经历的人,要算典型的股票持有者。也许有人认为,一个股东甚至不用定期变化他的投资就可以获得一笔永久性的净收入,这一“事实”所形成的观点完全反对我们所论述的利息理论。根据我们的观点,资本家必须首先把他们的资本借给一个企业家,然后,一段时间之后,再把资本借给另一个企业家,因为第一个企业家不可能永久地支付利息。由于我们认为股东的特点仅仅在于提供货币,然后从同一个企业获得一份永久性收入,那么这个反对观点似乎是十分有力的。但是,就是存在这种股东——以及每一个把自己的命运与一家企业永久地联系在一起的贷款者——表明我们的解释是多么真实,多么接近现实。因为这一“事实”是十分可疑的。

公司能够永久地生存下去,并且能够永远支付股息吗?当然,这种情况有,但是一般只在两类情况下存在。第一,有些产业部门,比如铁路,即使没有永久的垄断权,但在一个较长时期内垄断权还是有保证的。在这种情况下,股东纯粹是坐享其垄断收益。第二,有这样一种企业,它们按照其性质和计划总是不断



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

地创新，实际上，它们不是别的，而是连续的新企业形式。在这里，企业目标经常变化，企业领导人也在变化，所以事物的本质就是，让那些有能力的人总是处于领导地位。总是不断出现新的利润，如果股东失去其收益，这实际上不是必然的，而只是因为出现了个别情况所导致的不幸。但是如果不谈这两类情况，也就是说，如果公司并不处于垄断地位，而只经营一种确定的业务，那它至多不过是获得自然要素的租金——这可以作为永久性收入，再没有其他的了。

现在，实践经验有力地证实了这一点，尽管竞争在实际中并不立即起作用，因此，在相当长的时间内，企业可以保持着剩余。没有一个上述这种工业企业给其股东稳定持续地发放一笔金钱以满足股东；相反，它很快陷入这样一种可悲的困境，就像即将干涸的泉水。因此，资本的偿还总是隐藏于股息之中。尽管机器的磨损等等总是谨慎地被计入折旧账户。因此，实际摊销到成本中的数量往往比实际的磨损大得多，而且许多公司都设法尽快摊销掉其全部的资本，这是十分恰当的。因为，一旦到了一定时期，收益与成本恰好抵消，这种企业实际上就没有价值了。因此，不可能从同一家企业的利息中获得永久的收入，不相信这一点并如此行事的人，会从他的损失中明白过来。所以，股东获得股利，这并不与我们的解释相抵触——而正是相反！

16. 这一理论在多大程度上可以成为对统计资料的分析和有关利息问题的考察的有效工具，还有待观察。当然，与其他解释相比，它似乎更紧密地把货币、信用、银行业等方面的事实与纯理论结合起来。作者也希望在不远的将来，能把对这些方面研究的某些成果写成专著，其中对有些问题，比如黄金储备与利息的关系、货币制度对利息的影响、不同国家利率的差异，以及外汇汇率与利息的关系，等等，将进行讨论。

我们的论证也应该能够解释利率的时间变动。主要还是基于



这类事实，我们的基本思想才得以证实。如果经济生活中的利息——我们通常称为“生产利息”——其根源在于企业家利润，那么两者的变动就应该紧密联系在一起。事实上，短时期的波动是这样的。在较长时期内，我们仍然可以观察到新组合中普遍的利润与利息有某种关系，但其中需要考虑的因素太多，而且一旦我们超出一定的期间，比如说十年，所谓“其他情况”完全保持不变，要证明这些就变得极其复杂。因为那样不仅必须考虑政府举债、资本转移、一般物价水平的变动，而且还要考虑更为棘手的问题，这里不可能对此讨论。

在我们的理论中没有任何论据支持这样一种旧观点——这种观点对从古典经济学以来的许多人来说几乎已经是一种教条——它认为利息从长期来看必定表现下降的趋势。然而，这种观点看似有力地表明自己，给人强烈的印象，主要是因为风险因素，它说明了中世纪的利率数字；而真实的利率并没有表现出任何明显的长期趋势，所以，利息的历史不是否定我们的解释，而恰是证实了我们的解释。

关于这些评论已经说得足够多了。不管我们的论证可能有多么不完全，也不管它们是多么需要更精确的阐述和更好的修正，我相信，读者都将从其中找到有助于理解迄今为止经济现象中最难理解的那部分的某些要素。我只想补充一点：我的愿望是解释利息现象，而不是证明它的合理性。利息不同于利润，比如，它不像利润是发展的直接成果，如果就给予成就以奖赏这个意义来说。相反，不如说利息是一个对经济发展的制动因素——在交换经济是一个必要的制动因素——是一种“对企业家利润征收的税”。当然，这种说法并不足以谴责利息，尽管人们把对事物的谴责与赞同都包含在我们这门科学的任务之内。面对谴责性的判决，我们能够肯定这个“经济系统的‘监督官’”的重要职能，而且，我们可以得出结论：利息只是从企业家那里拿出来的东西



The
Business
Cycle

经济

周期

循环
论

（否则它就归企业家所有），而不是从其他阶级——忽略消费信贷和“生产—消费信贷”的情况。然而这一事实，即连同利息现象并不是所有经济组织的必要成分这个事实，将会使社会评论家在利息现象中比在其他任何事物中，能找到更多的反对的东西。因此，表明利息只是实施新组合的一种特殊方法的结果，这是很重要的，而且这个方法比竞争体系里其他基本制度或者惯例更容易改变。

创天下华章 品先贤厚泽

重温经典并不意味着过时和保守，通过时间的淬炼，人们会发现，越是思辨深刻的书籍，越具有超越时空的前瞻性、思想性和流行性。

在某种方式上，凯恩斯和熊彼特重演了西方传统的最著名的哲学家的对抗——最有光彩、最聪明、最难以击败的诡辩者巴门尼德和反应缓慢、丑陋但却富有智慧的苏格拉底之间的柏拉图式的论辩。在两次世界大战期间，也许没有人比凯恩斯更有光彩、更聪明。而熊彼特则相反，似乎平平淡淡——但他更有智慧。聪明赢得一时，而智慧天长地久。

——彼得·德鲁克

他是创新理论的先知，是这个世纪最老练的保守派。

——约翰·肯尼思·加尔布雷思

对商业周期的研究，必须基于一个令人满意的周期理论。不加“预判”而只关注成堆的统计数据，这是没有意义的。周期发生在经济世界中，所以一个有效的周期理论必须与普通经济学的理论相结合。然而，这两种理论的结合，即使是尝试性的结合，也显然只是一种例外，它并不是经济学中的常规。

近二十年来，经济学已经被很糟糕地分割成一系列互不关涉的部分——各个领域之间没有任何联系。只有在熊彼特和米塞斯的理论中，周期理论才与普通经济学相结合。

——默里·罗斯巴德

上架建议：经济学名著/大师经典

ISBN 978-7-5107-0059-0



9 787510 700590 >

ISBN 978-7-5107-0059-0

定价：32.00元